

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(Н И У « Б е л Г У »)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

КАФЕДРА ФИНАНСОВ, ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ МАЛОГО
БИЗНЕСА**

Выпускная квалификационная работа
обучающейся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
очной формы обучения, группы 09001513
Андриюк Анастасии Владимировны

Научный руководитель
д.э.н., проф. кафедры
финансов, инвестиций и
инноваций
Ваганова О.В.

БЕЛГОРОД 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	6
1.1.Сущность и порядок организации финансов малого бизнеса	6
1.2. Источники финансирования предприятий малого бизнеса	12
1.3.Система государственной поддержки малого бизнеса.....	17
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ПЕКАРНИ ООО «ГИПЕРГЛОБУС»	22
2.1.Организационно-экономическая характеристика ООО «Гиперглобус»	22
2.2.Анализ формирования, распределения и использования прибыли пекарни ООО «Гиперглобус»	28
2.3.Анализ финансового состояния ООО «Гиперглобус».....	33
2.4.Мероприятия по повышению эффективности управления финансами пекарни ООО «Гиперглобус»	43
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	49
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	52
ПРИЛОЖЕНИЯ	58

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования обусловлена отсутствием на современных малых предприятиях грамотно построенной системы управления финансовыми ресурсами. Так, большинство финансовых проблем в сфере малого бизнеса связано с принятием неверных управленческих решений в вопросах управления финансами. Эффективное управление финансами малого бизнеса является важнейшим звеном в системе управления различными аспектами деятельности организации, а также в перспективе определяет положение предприятия на рынке, уровень его прибыльности, конкурентоспособности и финансовой устойчивости.

Чёткая система управления финансами малого бизнеса благотворно влияет на формирование финансовых ресурсов, их эффективное размещение и результативное использование [25, с. 771].

Организация, планирование и стимулирование использования финансовых ресурсов – результат эффективной работы финансового механизма, который и осуществляет управление финансами предприятия.

Таким образом, успех предприятия во многом зависит от грамотного управления финансами, а уровень его рентабельности важен для всей экономической системы государства. Стратегически верный финансовый менеджмент гарантирует финансовую устойчивость малого бизнеса, что повышает его конкурентные качества в условиях рынка [32, с. 400].

Учитывая вышеизложенные доводы, можно сделать вывод, что данная тема является крайне актуальной как для малого бизнеса, так и для экономики государства в целом.

Степень научной разработанности. Основополагающие положения в области управления финансами малого бизнеса закреплены в научных трудах Н.И. Быкановой, О.В. Вагановой, Е.Н. Выборновой, В.Д. Грибова, В.Б. Ивашкевича, Н.С. Мельниковой, Г.В. Савицкой и Т.Н. Флигинских. К

современным авторам, освещающим теоретические и практические аспекты управления финансами малого бизнеса в рыночной экономике, относятся Хеддервик К., Френкель А.А. и др. Учитывая многочисленные исследования в данной области и значительное количество методических и практических разработок, имеют место быть спорные и нераскрытые положения, касающиеся проблем управления финансами малого бизнеса.

Целью выпускной квалификационной работы является проведение мероприятий по поиску способов управления финансами малого бизнеса и разработке направлений для дальнейшего их улучшения. Опираясь на актуальность цели, поставленной в выпускной квалификационной работе, были решены следующие **задачи**:

1. Обозначена роль финансового менеджмента в системе управления малым бизнесом и приведён порядок организации финансовых ресурсов.
2. Выявлен перечень возможных источников финансирования предприятий малого бизнеса.
3. Изучены основные программы предоставления поддержки предприятиям малого бизнеса со стороны государства.
4. Дана организационно-экономическая характеристика пекарни ООО «Гиперглобус».
5. Проведён анализ показателей деятельности по управлению финансами пекарни ООО «Гиперглобус».
5. Определены мероприятия по совершенствованию управления финансами пекарни ООО «Гиперглобус».

Объектом исследования выступает система экономических и организационных отношений, проявляющихся в процессе анализа управления финансами малого бизнеса.

Предметом исследования является управление финансами малого бизнеса.

Теоретическая база выпускной квалификационной работы состоит из печатных и электронных версий научных трудов российских и иностранных ученых в области стратегии управления финансами малого бизнеса.

Методологическую базу составили методы абсолютных и относительных величин, сравнения и наблюдения.

Информационную основу включают нормативно-правовые акты органов власти РФ, публикации ученых, бухгалтерская и финансовая отчётности анализируемого предприятия.

Практическая значимость выпускной квалификационной работы определяется возможностью использования полученных результатов при анализе деятельности пекарни ООО «Гиперглобус».

Структура выпускной квалификационной работы определяется поставленной целью, сформулированными задачами, объектом и предметом исследования. Работа последовательно включает введение, первую и вторую главу из трёх и четырёх пунктов соответственно, заключение и список литературы, использованной в процессе проведения исследования.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ МАЛОГО БИЗНЕСА

1.1. Сущность и порядок организации финансов малого бизнеса

На сегодняшний день малый бизнес занимает не маловажную роль в экономической сфере государства. Его значимость обусловлена влиянием на темпы роста экономики и активным участием в создании валового национального продукта, в связи с чем экономически развитые страны стараются всячески поддерживать развития малого бизнеса [44, с. 258].

Владельцы малых фирм занимают значимый сегмент в жизнедеятельности государства благодаря своей предприимчивости. Финансы малого бизнеса состоят из относительно небольших капиталовложений, и предпринимателю, дабы планомерно развивать компанию, необходимо грамотно распоряжаться средствами, которые, как правило, получены под залог личного имущества. К финансовым ресурсам малого бизнеса относятся прибыль и амортизационные отчисления, а финансовый механизм, в свою очередь, направлен на достижение максимальной нераспределенной прибыли [15, с. 130]. Чтобы оградить свой бизнес от всевозможных рисков, связанных с контролем, планированием и регулированием финансовых потоков, предприниматель должен обладать высокой квалификацией, которая позволит ему эффективно управлять финансовыми ресурсами и вести бухгалтерскую отчетность на предприятии.

Касательно отчётности, предприниматели вправе использовать упрощенную систему, что колоссально экономит время. Также для организаций малого бизнеса отсутствует необходимость в приобретении дорогостоящего программного оборудования. Программное обеспечение по доступной цене вполне справится с автоматизацией процессов небольшого предприятия. Для осуществления коммерческой, организационной и хозяйственной деятельности предприятию необходим требуемый размер

уставного капитала, который состоит из основных и оборотных средств и формируется на первоначальных этапах создания бизнеса. В основу этих этапов положены три ключевых вопроса:

1. Каков оптимальный состав активов предприятия позволит достичь поставленных целей и задач?

2. Где осуществлять поиск источников финансирования бизнеса?

3. Как организовать грамотный финансовый менеджмент, который обеспечит финансовую устойчивость и платежеспособность предприятия?

Ответы на эти вопросы решаются, опираясь на аспекты финансового менеджмента, который является ключевым звеном в системе управления бизнесом.

К основным методам и задачам организации финансов малого предприятия относятся прогнозирование, планирование, страхование, налогообложение, кредитование, самофинансирование, системы финансовых санкций, финансовой помощи, амортизационных отчислений, стимулирования, трастовые, трансфертные и залоговые операции, аренда, факторинг, лизинг [22, с. 17]. Одним из рычагов работы перечисленных методов служат специальные приёмы финансового менеджмента, такие как процентные ставки, кредиты, займы, дивиденды, котировка валютных курсов, акциз, дисконт. Информацией систему финансового управления обеспечивают любые данные финансового характера: бухгалтерская и финансовая отчётности, сообщения финансовых служб, данные банковской системы, информация товарных, фондовых и валютных бирж [37, с. 464].

На данном этапе развития малого бизнеса, без определённых знаний в области управления структурой предприятия, положительных результатов от ведения бизнеса ожидать не стоит. Предприниматель должен обладать определенными навыками в финансовой сфере, выдающимися лидерскими качествами и возможностью слажено организовать командную работу. При наличии всех этих качеств, у фирмы есть шансы на успех, которые повышаются по мере взросления бизнеса. Если при долгом существовании

бизнеса владелец остается прежним, то бизнес, как правило, будет более прибыльным и устойчивым, чего нельзя сказать о ситуации с частой сменой руководителей. Также положительной тенденцией ведения бизнеса является осуществление управления не одним руководителем, а предпринимательской командой, состоящей из двух и более человек. Помимо вышеперечисленного, на плодотворную работу бизнеса и период его жизнедеятельности оказывает влияние контроль над жизненным циклом бизнеса [41, с. 117].

Жизненным циклом бизнеса является продолжительность спроса на товар, который служит предметом деятельности предприятия [7, с. 204]. Основные этапы жизненного цикла малой фирмы следующие:

1 этап – стадия становления бизнеса – исследование рынка, разработка и создание коммерческой схемы товара. Данный этап характеризуется отсутствием как таковой выручки и отрицательным значением денежных потоков, вследствие чего расходы на оплату труда и исследование рынка не покрываются доходами. На этой стадии менеджер должен позаботиться о привлечении инвестиций и системно организовать работу предприятия, рассчитывая на собственные средства [16, с. 37].

2 этап – стадия роста бизнеса – производство товара и его выход на рынок. Главной задачей второй стадии является грамотное управление оборотными средствами и более эффективный поиск внешнего инвестирования. Если собственных и привлечённых средств не хватит хотя бы на покрытие части базовых расходов, бизнес рискует закончить на этом своё существование, так как затраты на этом этапе резко набирают обороты, а доходы всё ещё отсутствуют и денежные потоки отрицательны. Финансовому менеджеру малого бизнеса на первоначальных этапах необходимо соблюдать баланс между ликвидностью и рентабельностью, потому что при стремлении нарастить оборот, дефицит ликвидных средств увеличивается.

3 этап – стадия зрелости бизнеса – коммерческий успех товара. На третьем этапе финансовое состояние бизнеса улучшается, но темпы прироста

оборота сдают позиции относительно второй стадии. Выручка становится достаточной для погашения долговых обязательств и покрытия новых расходов, в связи с чем денежные потоки приобретают положительную тенденцию роста [26, с. 247]. Далее предприятие подвергается коммерческим и производственным проблемам, связанным с совершенствованием торговой сети, маркетинговыми вопросами и возможной доработкой товаров и услуг по результатам реакции потребителей. Всё это требует немалых денег, но зрелому бизнесу с теперь уже более крепким финансовым состоянием легче получить внешнее финансирование в виде банковского кредита.

4 этап – стадия спада бизнеса – снижение спроса на товар, потеря конкурентоспособности и финансовой устойчивости [36, с. 264]. При разумно выбранной стратегии финансового управления четвертого этапа можно избежать. Как правило, показатели прибыли выше у того предприятия, чей руководитель заранее расходует средства на разработку и внедрение новых товаров и услуг, осознанно понижая финансовые результаты предыдущей стадии жизненного цикла малого бизнеса.

В случае наступления этапа спада товара для того, чтобы жизненный цикл самого бизнеса не пришёл к концу, финансовому менеджеру необходимо принять эффективные меры для борьбы за позицию предприятия в рыночной структуре. На данной стадии важна разработка новых идей продвижения товаров и услуг (либо полная замена предмета деятельности), поиск инвестиций, совершенствование маркетинговых ходов, модернизация технологий и так далее [28, с. 233]. И в случае, когда принятые меры приводят к эффективному результату, бизнес начинает возрождаться. При оптимальном варианте развития бизнеса, если рост активов превысил рост нераспределённой прибыли, то задолженность, которая может быть предоставлена в форме банковского кредита или увеличения степени использования кредиторской задолженности по расчётам, должна покрыть эту разницу [19, с. 25].

Развивая малый бизнес, нужно учесть высокий уровень загруженности на денежном и финансовом рынках, а следовательно, минимальный доступ к возможным ресурсам. Так, получить кредит, в особенности на первых этапах деятельности, будет очень сложно в силу отсутствия кредитной истории и рискованного финансового положения. Также, частное финансирование для малого бизнеса является трудностью. Инвесторов отталкивает сочетание максимального риска с минимальной прибылью, которые непрерывно сопровождают малый бизнес на первых порах развития [46, с. 283].

Для достижения одной из важных целей финансового менеджмента – грамотное управление оборотным капиталом – руководителю необходимо оптимизировать запасы, дебиторскую задолженность, краткосрочные обязательства и поступление денежных средств [23, с. 36]. Хорошим результатом проделанной работы будут выступать достаточное количество ликвидных средств и повышенный уровень платежеспособности бизнеса. При управлении финансами малого бизнеса нужно уделять внимание таким направлениям финансовой работы как планирование, оперативная деятельность и контрольно-аналитические операции [48, с. 480]..

Руководству малого бизнеса необходимо периодически оценивать своё финансовое состояние, выявлять пути увеличения финансовых ресурсов и определять наиболее эффективные направления их использования. Всё это является результатом финансового планирования, которое основывается на анализе финансовой информации о малом бизнесе.

В процессе финансового планирования выявляются источники финансирования деятельности бизнеса, разрабатываются проекты капитальных вложений и финансовых планов, определяется степень потребности в собственном оборотном капитале, составляются кассовые планы в банковские учреждения и планы реализации продукции в денежном выражении. Также на этапе планирования происходит разработка бизнес-плана [18, с. 320].

Оперативная деятельность позволяет обеспечивать в установленный срок бюджетные платежи, выплачивать проценты по банковским ссудам, решать вопросы по оплате труда и другим кассовым операциям, рассчитываться с поставщиками за отгруженные товарно-материальные ценности, работу и услуги [35, с. 144]. В ходе оперативной работы также обеспечивается финансирование затрат плана, оформляются кредиты, производится ежедневный оперативный учёт о реализации продукции, прибыли и других показателях финансового плана, систематизируется информация о поступивших средствах и справках достижения задач финансового плана.

Контрольно-аналитическая работа играет значительную роль в функционировании малой фирмы [29, с. 189]. От результатов её деятельности зависит уровень финансового благополучия всего предприятия. При осуществлении работы данного направления проверяется правильность составления смет и всех видов отчётности, рассчитывается уровень окупаемости капиталовложений, производится контроль над выполнением планов по прибыли и рентабельности, использованием по назначению собственных и заёмных средств и целевым использованием кредитов банковских учреждений. В целом, контрольно-аналитическая работа следит за соблюдением правил финансовой и плановой дисциплины [42, с. 55].

Так, подводя итог первого пункта первой главы, стоит отметить, что руководителю малого бизнеса под силу организовать эффективное управление финансами, опираясь исключительно на аспекты финансового менеджмента, которые, в свою очередь, служат средством оптимизации финансовых средств малого бизнеса с целью достижения максимального дохода собственниками. Основных целей управления финансами – повышение эффективности и увеличение стоимости бизнеса – можно добиться за счет грамотно разработанной бизнес-стратегии, привлечения инвестиций, организации результативного управления затратами и внедрения интегрированной системы управления [8, с. 13].

1.2. Источники финансирования предприятий малого бизнеса

На каждом этапе развития малого бизнеса необходимы инвестиции. В противном случае, дефицит оборотных средств негативно воздействует на конкурентные способности компании, способствует снижению доходов и ухудшит качество предоставляемых товаров и услуг. Чтобы этого не случилось, важно освоить всевозможные способы финансирования малого бизнеса, которые помогут добиться высокой прибыли в долгосрочной перспективе. Такие способы принято называть источниками финансирования. Другими словами, это функционирующие каналы получения финансовых ресурсов для осуществления деятельности бизнеса. Источники финансирования бывают внутренними или внешними, собственными или привлечёнными, платными или безвозмездными, а также краткосрочными или долгосрочными [2, с. 178].

Когда источники классифицируют по срочности, привлечённые ресурсы необходимо вернуть инвестору по истечении определённого срока. Таким образом, чем выше срок использования средств, тем в более медленно оборачивающиеся активы они могут быть инвестированы.

При наличии резервов в компании некая задолженность может быть покрыта за счёт накопленных фирмой ресурсов. Такой вид источников финансирования называется внутренним. В случае, когда погашение задолженности осуществляется с помощью средств, привлечённых извне, либо при желании руководства расширить деятельность бизнеса за счёт инвестиций, источники финансирования называются внешними [9, с. 367].

Перед выбором источника финансирования следует выполнить важные задачи:

- обеспечить финансовую устойчивость бизнесу;
- определить степень необходимости в краткосрочном или долгосрочном капитале;

- выявить оптимальный состав структуры активов и капитала, учитывая возможные изменения;
- дать анализ собственным и уже имеющимся заёмным средствам, используя их максимально эффективно.

Рассмотрим внешние и внутренние источники финансирования более детально с помощью рис.1.1.

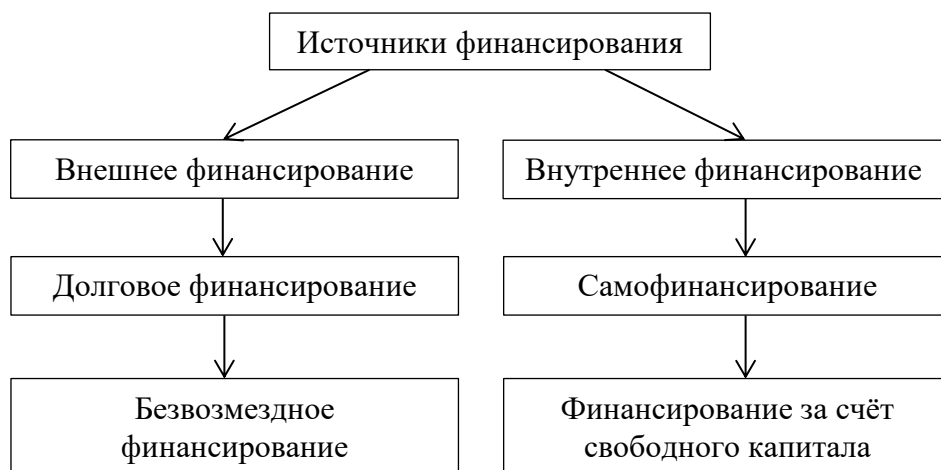


Рис 1.1. Источники финансирования малого бизнеса

Доходы от реализации товаров, услуг и имущества, полученные в результате осуществления предпринимательской деятельности, в совокупности образуют внутренние источники финансирования [6, с. 187]. Также они состоят из собственных средств предпринимателя, вкладов учредителей бизнеса в его уставный капитал, прибыли от продажи акций и имущества предприятия, дохода от сдачи имущества во временное пользование.

Собственный капитал малого бизнеса включает в себя:

- уставный капитал, созданный путём инвестирования средств собственниками на первоначальных этапах создания бизнеса;
- добавочный капитал, сформированный при переоценке основных фондов бизнеса;

- резервный капитал, который образуется за счет отчислений от прибыли в резервный фонд компании на последующие непредвиденные расходы [34, с. 78].

При внутреннем финансировании малого бизнеса минимизируются дополнительные расходы на привлечение денежных средств извне, и усиливается контроль над деятельностью компании со стороны владельца, что является важным преимуществом для развития бизнеса [39, с. 804].

Говоря о недостатках данного вида финансирования, стоит отметить низкую вероятность его применения на практике. Помимо внутренних возможностей фирмы, самофинансирование зависит и от внешних факторов, таких как бюджетная, налоговая, денежно-кредитная и таможенная политика страны.

Внешние источники финансирования делятся на:

- 1) долговое финансирование;
- 2) безвозмездное финансирование.

При безвозмездном финансировании денежные ресурсы предоставляются в форме грантов, благотворительной помощи и субсидий [18, с. 320]. Гранты, как правило, выделяются малым предприятиям на стадии «стартап». При наличии перспективной идеи, готового бизнес-плана и оформленных документов можно рассчитывать на государственную помощь. При несоответствующем тематике фонда проекте и высокому финансовому запросу в финансировании может быть отказано. Нужно учитывать, что на один грант претендует в среднем 15-20 человек.

При долговом финансировании малое предприятие опирается на заёмный капитал, состоящий из:

- краткосрочных кредитов и займов;
- долгосрочных кредитов и займов;
- кредиторской задолженности.

Долгосрочные кредиты покрывают часть оборотных и внеоборотных средств, а краткосрочные – оборотные активы предприятия.

Кредит – форма движения ссудного капитала. Ссудным капиталом является совокупность денежных капиталов, использование которых имеет временные границы и обязательными условиями являются срочность, платность и возвратность [27, с. 66].

Займы, в свою очередь, делятся на обеспеченные и не обеспеченные. Когда кредиторы предоставляют имущественную гарантию, займ считается обеспеченным. Если же таковых гарантий нет и займ выдан под устное заверение или письменное обязательство, то данный вид займов называется не обеспеченным.

В ходе развития кредитных отношений были созданы новые экономические структуры. Основополагающую роль среди них играют банковские учреждения, которые активно финансируют малый бизнеса. На сегодняшний день банки сосредоточили в себе значительную часть денежных ресурсов страны. К тому же, условия и сроки кредита, полученного в банке, можно подстроить под любые потребности заёмщика, в связи с чем он является самой распространённой и удобной формой финансовых услуг.

Не смотря на доминирующее отличие банковских кредитов среди внешнего финансирования, добиться предоставления этой финансовой услуги для развития малого бизнеса довольно сложно. Причина в неоднозначном отношении банковских структур к малым предприятиям. Ведь во многих случаях жизнедеятельность малого бизнеса рискованна, не долгосрочна и сильно подвержена влиянию экономической среды. Таким образом, банки вынуждены придерживаться особых требований при выдаче кредита таким предприятиям. Итак, чтобы заполучить кредит, предпринимателю нужно будет позаботиться о залоговом обеспечении (как правило, это недвижимое имущество и автомобили) и о том, чтобы при обращении в банк его бизнес существовал не менее года. При соответствии данным критериям вероятность в одобрении кредита высока.

К еще одному немаловажному источнику финансирования малого бизнеса относятся налоговые льготы, которые являются косвенной формой финансового обеспечения малых предприятий.

. Для предприятий, которые производят и одновременно перерабатывают продукцию сельскохозяйственной деятельности, производят строительные материалы, изделия медицинского назначения, продовольственные товары, а так же строят объекты жилищного, производственного, социального и природоохранного назначения, включая ремонтно-строительные работы, предусмотрена льгота по налогу на прибыль. В рамках данной льготы малые фирмы освобождены от уплаты налога на прибыль в первые два года функционирования бизнеса, если выручка от указанных видов деятельности превышает 70% общей суммы выручки от реализации продукции, работ или услуг. По истечению двух лет предприятие обязано уплачивать в бюджет 25%, а на четвёртый год существования – 50% от установленной ставки налога на прибыль в случае, если минимальная выручка от указанных видов деятельности составляет 90% общей суммы выручки от реализованной продукции, работ или услуг. Еще одной «поблажкой» со стороны государства является способ определения прибыли, облагаемой налогом. При её исчислении исключается прибыль, направленная на строительство, реконструкцию и обновление основных производственных фондов, освоение новой техники и технологий [21, с. 576].

Итак, опираясь на информацию второго пункта первой главы, стоит отметить, что основными источниками финансирования малого бизнеса являются гранты, субсидии, собственные и привлечённые средства, однако, доминирующим источником всё же остаётся банковский кредит. К тому же для поддержания малого бизнеса государство предусматривает налоговые льготы, что положительно сказывается на жизнедеятельности предприятия. В случае дефицита собственных средств при ведении бизнеса, источники финансирования малых предприятий довольно многообразны и доступны.

1.3. Система государственной поддержки малого бизнеса

Для поддержки предприятий малого бизнеса государство ежегодно выделяет значительные суммы. В 2019 году функционирует множество госпрограмм, задача которых заключается в содействии развитию малого бизнеса по всей территории Российской Федерации. Однако, не смотря на продолжительность существования таких программ, многие бизнесмены не знают, как ими воспользоваться.

Организационная система поддержки малого бизнеса на сегодняшний день довольно разнообразна и предоставляет несколько видов оказания помощи:

1) финансовый – предоставление денежных ресурсов для поддержания предприятий малого бизнеса;

2) имущественный – вид помощи, при котором государство наделяет предпринимателя правами на пользование государственным имуществом(земельные участки, различные строения и так далее);

3) информационный – формирование государственными органами региональных информационных систем и анализ целесообразности их использования;

4) консультационный – доступ к учебным ресурсам, обучающим выбору продуктивных путей развития малого бизнеса и целесообразности его создания в той или иной сфере;

5) оказание помощи на подготовительных этапах – разработка и внедрение программ, направленных на подготовку, переподготовку и повышение квалификации сотрудников, которые работают на предприятиях малого бизнеса [11, с. 3].

Правительство Российской Федерации ставит в приоритет предприятия малого бизнеса, которые занимаются производством и переработкой сельскохозяйственной продукции. Им в первую очередь оказывается

всевозможная поддержка со стороны государства. Кроме них в первенстве и другие направления:

- 1) производство продовольственных и промышленных товаров народного потребления;
- 2) сфера здравоохранения;
- 3) оказание бытовых, коммунальных и прочих услуг;
- 3) сфера строительства;
- 4) область инновационных технологий [13, с. 416].

В каждом регионе отдаётся финансовое предпочтение той области бизнеса, которая является наиболее уязвимой. В ходе размышления об идеях направленности бизнеса, нужно отдавать предпочтения сферам жилищно-коммунальных услуг, торговли и сопутствующего сервиса, науки и техники, предоставления транспортных услуг и пищевой промышленности. У предпринимателя, осуществляющего трудовую деятельность в этих областях, наиболее высокая вероятность получить финансовую поддержку от государства.

На сегодняшний день по всей территории РФ функционируют специализированные фонды, оказывающие всяческую поддержку предприятиям малого бизнеса, которые были созданы государственными органами в целях полноценного содействия в развитии предпринимательской деятельности. К слову, грантами предпринимателей обеспечивают органы местного самоуправления, поэтому стоит обращаться непосредственно в муниципальное образование.

На основании заявления, составленного владельцем бизнеса, квалифицированные члены специальной комиссии определяют степень потребности предприятия в поддержке [30, с. 252].. Участие в решении о необходимости выдачи финансовой помощи принимают сотрудники следующих учреждений:

- 1) гарантийные фонды – обеспечивают целенаправленную трату денег, полученных государством, формируется из средств местного и федерального

бюджетов. Первоначальной задачей таких фондов является обеспечение свободного доступа к финансовой помощи для любых предпринимателей;

2) венчурные фонды – функционируют непосредственно в области инновационных технологий. Чтобы получить в нём денежные ресурсы, необходимо продумать чёткий бизнес-план, доказать целесообразность введения предлагаемого новшества, и при условии, если будут отсутствовать какие-либо погрешности и сомнения, фонд предоставит поддержку. Но финансового результата добиться очень сложно;

3) МФЦ - оказывают помощь всем категориям граждан, вне зависимости от наличия бизнеса, что делает многофункциональные центры универсальными учреждениями. Оказывают консультационную помощь предпринимателям малого бизнеса по вопросу возможного получения материальной помощи от государства. Для этого владелец бизнеса обязан предоставить отчётность о финансовых результатах и план последующего продвижения предприятия, на которых будет основываться решение по выдачи денежных средств;

4) центры занятости населения – дают возможность реализовывать коммерческие идеи безработной части населения страны. Главным условием так же является наличие бизнес-плана. С ним следует направиться в определённый отдел центра занятости и заявить о намерении заниматься предпринимательской деятельностью [3, с. 355]. Следующим этапом будет создание специальной комиссии, ответ которой станет решающим. В случае положительного решения, безработному оказывают финансовую помощь для воплощения своих бизнес-идей.

Как упоминалось ранее, на данный период времени существуют различные программы, оказывающие помощь малому предпринимательству. Некоторые из них хотелось бы рассмотреть конкретнее.

Программа поддержки «Умник» - федеральная программа осуществляет поддержку молодых предпринимателей в возрасте до 30 лет. В соответствии с условиями программы, сумма оказываемой помощи не

должна превышать 500 000 рублей. Рассчитывать на финансовую помощь может любой предприниматель, но стоит отметить, что в приоритете финансируется сфера инновационных технологий [5, с. 241].

Программа «Старт» – федеральная программа, направленная на оказание финансовой помощи предпринимателям, которые разрабатывают различные современные технологии. Данная программа является своего рода уникальной, поскольку финансирование осуществляется в течение нескольких лет в 2 этапа. Первый этап финансируется государством в размере 2,5 миллионов рублей, а второй этап заключается в поиске инвестиций в том же размере самим предпринимателем. Другими словами, бизнес в равной степени финансирует государство и инвестор.

Программа «Развитие» – предоставляет огромную возможность добиться прогресса в своём деле за счёт финансовой помощи в 15 миллионов рублей. Рассчитывать на такую сумму может тот предприниматель, который убедит государство в том, что бизнес непременно будет модернизирован. Немаловажным моментом является возможность создания дополнительных рабочих мест на предприятии.

Федеральная программа «Коммерциализация» - программа способствует расширению границ предприятия с помощью увеличения мощностей производства. К слову, сумма финансовой поддержки не имеет чётко установленного размера и может колебаться в зависимости от потребностей бизнеса. По аналогии с программой «Развитие», обязательным результатом мероприятий по расширению производства должен быть прирост рабочих мест.

Программа «Кооперация» – главной целью данной программы является объединение предприятий малого и среднего бизнеса с крупными промышленными холдингами воедино. Участвуя в программе, можно рассчитывать на выплату денежных средств в размере 20 миллионов рублей. Средства должны быть расходованы на совершенствование качества предоставляемых товаров и услуг.

Помимо программ федерального уровня, существуют региональные программы поддержки малого бизнеса. Такие программы являются комплексными, и оказываемая ими помощь направлена на стимулирование деятельности малых фирм. Приоритетные направления деятельности предприятий в каждом регионе индивидуальны, однако, всё же можно выделить основные. К ним относятся:

- потребность предприятия в новом, модернизированном оборудовании;
- разработки в области инновационных технологий;
- создание технопарков;
- формирование стартапов;
- повышение энергетических мощностей промышленных компаний;
- реализация программа по повышению квалификации кадров предприятия.

Таким образом, на основе изученных теоретических данных третьего пункта первой главы можно сделать вывод, что значимость сектора малого бизнеса довольно высока для государства. Это обусловлено влиянием на темпы роста экономики и активным участием в создании ВВП [46]. Следовательно, государство прикладывает усилия для поддержки развития малых предприятий. Помимо разнообразия специальных фондов и центров, обеспечивающих предоставление предпринимателям финансовой помощи, в России существует ряд эффективных программ по поддержки малого бизнеса. Основными из них являются:

- 1) программа поддержки «Умник»;
- 2) программа «Старт»;
- 3) программа «Развитие»;
- 4) федеральная программа «Коммерциализация»;
- 5) программа «Кооперация».

Существование таких программ свидетельствует о высоком уровне государственной поддержки сектора малого бизнеса.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ПЕКАРНИ ООО «ГИПЕРГЛОБУС»

2.1. Организационно-экономическая характеристика ООО «Гиперглобус»

Пекарня ООО «Гиперглобус» создана общим собранием участников общества от 24 января 2005 года для осуществления хозяйственной и иной коммерческой деятельности.

Общество создано в соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации, федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» и осуществляет свою деятельность на основе самофинансирования и самоокупаемости, в соответствии с Уставом и действующим на территории Российской Федерации законодательством.

Полное фирменное название: Общество с ограниченной ответственностью «Гиперглобус».

Место нахождения пекарни: 141080, г. Королёв, ул. Коммунальная 1.

Общество может иметь гражданские права и исполнять гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных действующим законодательством Российской Федерации, если это не противоречит предмету и целям деятельности, определенно ограниченным настоящим уставом.

Общество имеет круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указание на его место нахождения. Общество вправе иметь штампы и бланки со своим фирменным наименованием, собственную эмблему, а также зарегистрированный в установленном порядке товарный знак и другие средства индивидуализации».

Сотрудники пекарни ООО «Гиперглобус» осуществляют производство хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий, мороженого.

Основной целью деятельности пекарни ООО «Гиперглобус» является получение максимальной прибыли посредством удовлетворения материальных и социальных потребностей его участников и населения.

Достижение поставленных целей происходит посредством осуществления следующих видов деятельности, что следует отнести к основным функциям предприятия:

- производство кондитерских и хлебобулочных изделий;
- розничная торговля продовольственными и непродовольственными товарами.

Управление Обществом осуществляется высшим органом Общества, которым является Общее собрание участников (в случае, если число участников больше одного).

Участниками Общества могут быть граждане и юридические лица. Участник имеет право: принимать участие в распределении прибыли, участвовать в управлении делами Общества, продать или иным образом уступить свою долю в уставном капитале Общества, получать информацию о деятельности Общества и знакомиться с бухгалтерскими книгами и иной документацией, пользоваться иными правами, предоставляемыми участникам Общества действующим законодательством.

Участник обязан вносить вклады в порядке, в размерах, в составе и в сроки, установленные законодательством и Уставом, выполнять обязательства, сохранять конфиденциальность по вопросам, касающимся деятельности Общества.

Высшим органом управления обществом являются его участники. Решения высшего органа управления принимаются на совещании и оформляются письменно.

Для пекарни ООО «Гиперглобус» присуща структура управления, ориентированная на потребителя. Схема управления пекарни ООО «Гиперглобус» представлена в рис. 2.1.



Рис. 2.1 Схема управления пекарни ООО «Гиперглобус»

Особенность её заключается в том, что на производственном и обслуживающем уровне структуры организации происходит обособление функций по группе клиентов. Это позволяет сосредоточить внимание на запросах определенных групп клиентов или рынков. При этом у клиента должно создаться впечатление, что организация работает только на него.

Организационная структура - специально разработанная целостная система, позволяющая работникам максимально эффективно добиваться поставленных перед ними целей [14, с. 36]. Разработка конкретной организационной структуры предполагает создание коммуникационной сети, по которой проходят управленческие решения, осуществляется информационная связь различных уровней управления и контроль над выполнением принятых решений.

Развитие оптовой и розничной реализации продукции пекарни ООО «Гиперглобус» за анализируемые три года характеризуется данными, закрепленными в таблице 2.1.

Таблица 2.1

Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности
ООО «Гиперглобус» за период 2016-2018 гг.

Показатели	Ед. изм.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Темп прироста 2017/2016 (%)	Темп прироста 2018/2017 (%)
Товарооборот	тыс.руб.	109777,0	117573,0	121317,0	7,1	3,2
Себестоимость	тыс.руб.	91485,0	99013,0	94190,0	8,2	-4,9
Торговая площадь	м	370,0	370,0	370,0	0	0
Товарооборот на 1м торговой площади	тыс.руб./м	269,7	317,8	327,9	7,2	3,2
Среднесписочная численность работников	чел.	56	57	60	1,8	5,3
Валовая прибыль						
- сумма	тыс.руб.	18292,0	18560,0	27127,0	1,5	46,3
-уровень	%	16,7	15,8	22,5	-5,3	41,8
Издержки обращения						
-сумма	тыс.руб.	19209,0	21228,0	21699,0	10,6	2,2
-уровень	%	17,5	18,1	17,9	3,5	-1,1
Прибыль(убыток) от продаж						
-сумма	тыс.руб.	-11085,0	-16015,0	-7360,0	-44,5	54,1
Прочие доходы	тыс.руб.	37509,0	37173,0	22305,0	-0,9	-40,0
Прочие расходы	тыс.руб.	25664,0	20839,0	15170,0	-18,8	-27,2
Прибыль(убыток) до налогообложения						
-сумма	тыс.руб.	760,0	319,0	-225,0	-58,0	-170,5
Рентабельность предприятия	%	0,7	0,3	-0,2	-60,9	-170,4

Источник: составлено автором на основе бухгалтерского баланса пекарни ООО «Гиперглобус» за 2016-2018 гг.

Итак, опираясь на данные таблицы 2.1, был проведён анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия, из которого последовали следующие результаты: в 2018 г. суммарный объем выручки от реализации продукции составил 121317 тыс.руб., что по сравнению с 2017 г.

больше на 3,18 %, В период с 2016 г. по 2018 г. прирост товарооборота достиг 10,3 %. Это, на первый взгляд, свидетельствует о положительной тенденции развития финансовой деятельности предприятия и о расширении его доли на рынке. Однако, по данным таблицы 2.1 видно, что выручка в основном растёт за счёт увеличения среднесписочной численности работников, показатель которой к 2018 г. достигает 60 человек (на 5,3 % больше относительно предыдущего года). Себестоимость продукции в 2017 г. увеличивается на 8,2 %, что носит негативный характер. Однако, в последующем отчётном году себестоимость стабилизируется и составляет 94190 тыс.руб. Так, с учётом повышения выручки в 2018 г. и снижения расходов на производство продукции, резко возрастает валовая прибыль, которая к 2018 г. достигает суммы в 27127 тыс.руб., которая превосходит валовую прибыль за 2016 г. на 47,8 %. О повышении данного показателя говорит и эффективное использование такого элемента материально-технической базы, как торговая площадь. С 2016 г. по 2018 г. производственная нагрузка на 1 кв.м. увеличивается на 10,4 % при том, что площадь помещения остаётся без изменений и составляет 370 кв.м.

Издержки обращения на протяжении анализируемых лет держатся примерно на одном уровне, достигая 21699 тыс.руб. в 2018 г., что на 12 % больше результата 2016 г. Высокий уровень коммерческих и управленческих расходов негативно сказывается на финансовой деятельности предприятия, которая в итоге становится убыточной. В 2018 г. фирма терпит ущерб в 7360 тыс.руб. Тем не менее, с 2016 г. сумма убытка сократилась на 10 %, что оценивается положительно. Также следует учесть, помимо доходов от основной деятельности, прочие доходы – доходы от сдачи в аренду имущества, от совместной деятельности, от продажи имущества компании, от процентов за пользование банками средствами предприятия, доходы прошлых периодов и результаты переоценки имущества. Всё вышеперечисленное принесло в 2016 г. доход в размере 37509 тыс.руб. Однако в 2018 г. сумма прочих доходов резко падает и составляет всего

22305 тыс.руб. Таким образом, разница за два года достигает 40 процентов в пользу первого анализируемого года. При этом прочие расходы в период с 2016 г. по 2018 г. понижаются с 25664 тыс.руб до 15170 тыс.руб. Но такое снижение прочих расходов не позволяет покрыть недостающие 40 % в прочих доходах. Следовательно, прибыль до налогообложения в 2018 г. «уходит в минус» и составляет -225 тыс.руб, что в последующем анализе финансового состояния будет сказываться на результатах.

Совокупный анализ всех факторов таблицы 2.1 сигнализирует о серьёзных проблемах в финансовой деятельности предприятия. Так, нормативное значение рентабельности предприятия должно превышать 1%. В 2016 г. предприятия рентабельно на 0,7%;, в 2017 г. – на 0,3 %, а в 2018 г. рентабельность приобретает отрицательное значение. Это говорит о том, что руководство неэффективно использует доступные финансовые средства. При том, что в 2018 г. выручка повышается, а себестоимость понижается, такое снижение рентабельности может носить колоссальные последствия. Более детально показатели рентабельности будут разобраны во втором пункте второй главы, и как следствие, выявлены конкретные причины непродуктивного управления финансами рассматриваемого предприятия.

Итак, приняв к сведению данные первого пункта второй главы, следует вывод о том, что путь развития пекарни ООО «Гиперглобус» является экстенсивным и оценивается неудовлетворительно. Объём товарооборота, который является основным валовым показателем деятельности торгового предприятия и характеризует результат его деятельности, за анализируемый период принимает положительную тенденцию к росту. Именно реализация определенной массы товаров создает экономическое основание для получения определенного объема доходов и прибыли, то есть формирует предпосылки для реализации стратегических целей деятельности предприятия. Однако увеличение этого фактора и оптимальный показатель себестоимости не приводит предприятие к нормативному значению рентабельности. Для корректировки финансового менеджмента следует

изучить финансовую устойчивость, ликвидность, деловую активность и более детально проанализировать показатели рентабельности.

2.2. Анализ формирования, распределения и использования прибыли пекарни ООО «Гиперглобус»

Прибыль является важнейшим показателем, финансовое значение которого способно охарактеризовать уровень результативности ведения бизнеса [10, с. 3]. На основании полученной прибыли определяются последующие расходы организации, и как следствие, продуктивность её деятельности. Таким образом, исходя из анализа движения денежных средств, можно оптимизировать методы финансового менеджмента и повысить уровень нераспределённой прибыли. В таблице 2.2 рассмотрена динамика показателей балансовой прибыли за анализируемый период.

Таблица 2.2

Анализ динамики показателей балансовой прибыли за 2016-2018 гг., тыс.руб

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Темп прироста 2017/2016г.,%	Темп прироста 2018/2017г.,%
Выручка	109777	117573	121317	7,1	3,1
Себестоимость	91485	99013	94190	8,2	-4,9
Валовая прибыль	18252	18556	27127	1,7	46,6
Расходы периода	29377	34575	34467	17,7	-0,3
-коммерческие	19209	21228	21699	10,5	2,2
-управленческие	10168	13347	12798	31,3	-4,2
Прибыль от реализации	--11085	-16015	-7360	-44,5	54,1
Прочие доходы	37509	37173	22305	-0,9	-39,9
Прочие расходы	25884	20839	15170	-19,5	-27,2
Прибыль до налогообложения	760	319	-225	-58,0	-170,5
Текущий налог на прибыль	509	224	284	-56,0	26,8
Чистая прибыль	251	95	-509	-62,2	-635,8

Источник: составлено автором на основе бухгалтерского баланса пекарни ООО «Гиперглобус» за 2016-2018 гг.

Исходя из данных таблицы, видно, что выручка имеет тенденцию к росту. Так, с 2016 г. по 2018 г. товарооборот вырос на 10 %, что оценивается положительно, благодаря чему и валовая прибыль возросла на 48 %. Также на это сказалось то, что затраты на производство в 2017 г. стремительно увеличились, а к 2018 г. стабилизировались. Расходы периода к 2018 г. увеличились на 17 %. Их структура в каждом отчётном периоде в среднем на 63 % заняли коммерческие расходы, а на 37 % - расходы на управление. При равном уровне расходов за 2016-2018 гг. и учитывая большую сумму выручки в 2018 г., прибыль от реализации приобрела тенденцию роста, однако её значение отрицательно. Так, в 2018 г. прибыль от реализации продукции составила -7360 тыс.руб., что на 54 % больше относительно 2017 г. В 2018 г. уровень прочих доходов снизился и оказал тем самым влияние на сумму прибыли до налогообложения, которая осталась отрицательной. В период 2016-2017 гг. прибыль до налогообложения стала положительной, однако снизилась на 58 %. В конечном счёте, чистая прибыль с 2017 г. по 2018 г. «упала» на 636 %. Чтобы определить причину такого убытка, нужно проанализировать отчёт о денежных средствах предприятия, и определить долю денежных поступлений в структуре прибыли. Стоит учесть, что в отчёте о движении денежных средств сумма указана с учётом налогов, поэтому отображается в большем объеме. В таблице 2.3 проанализирована структура прибыли предприятия в процентном соотношении.

Таблица 2.3

Анализ структуры прибыли пекарни ООО «Гиперглобус»
за 2016-2018 гг.,%

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Темп прироста 2017/2016г.,%	Темп прироста 2017/2016г.,%
Прибыль отчетного периода- всего, %	100	100	100		

Продолжение таблицы 2.3

В том числе:					
1)прибыль от реализации продукции	89,2	89,2	98,8	0	10,8
2)от арендных и лицензионных платежей	10,1	10,5	0,9	3,9	-91,4
3)от перепродажи финансовых вложений	0	0	0	0	0
4)прочие поступления	0,7	0,2	0,2	-71,4	0

Источник: составлено автором на отчёта о движении денежных средств пекарни ООО «Гиперглобус» за 2016-2018 гг.

Итак, опираясь на показатели таблицы 2.3, становится возможным обнаружение причины спада прибыли в 2018 г. По данным таблицы 2.2 прослеживается резкий упадок суммы в разделе «Прочие доходы» на 28 %. Из таблицы 2.3 видно, что поступления от арендных и лицензионных платежей колоссально снизились на 92,4 % относительно предыдущего отчётного периода. Так как анализируемое предприятие не располагает ресурсами для предоставления прав об интеллектуальной собственности, то можно сделать вывод о том, что к 2018 г. пекарня ООО «Гиперглобус» разорвала контракты о сдачи имущества в аренду. Вероятно, что в перспективе руководство предприятия рассчитывает на эту часть площади для расширения собственного производства. Также из таблицы 2.3 следует то, что прибыль от реализации продукции к 2018 г. возросла на 11 %, что оценивается положительно, но прочие поступления в 2017 г. относительно 2016 г. снизились на 71,4 %.

Также имеет значение проанализировать расходы, понесённые предприятием, которые, в свою очередь, оказывают влияние на конечный результат. В таблице 2.4 рассмотрена структура расходов предприятия в процентном соотношении.

Таблица 2.4

Анализ структуры расходов пекарни ООО «Гиперглобус»
за 2016-2018 гг.,%

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Темп прироста 2017/2016г.,%	Темп прироста 2017/2016г.,%
Расходы отчетного периода-всего, %	100	100	100		
В том числе:					
1)поставщикам за сырье, материалы, работы и услуги	65,2	67,2	63,1	3,1	-6,1
2)на оплату труда	17,4	16,7	19,3	-4,0	15,6
3)проценты по долговым обязательствам	0	0	0	0	0
4)налог на прибыль организаций	16,2	15,6	17,4	-3,7	11,5
5)прочие платежи	1,2	0,5	0,2	-58,3	-60,0

Источник: составлено автором на отчёта о движении денежных средств пекарни ООО «Гиперглобус» за 2016-2018 гг.

Данные таблицы 2.4 свидетельствуют о том, что наибольшее значение темпа прироста, которое уменьшается каждый год на 60 %, соответствует прочим платежам. Эти данные сопоставимы с таблицей 2.2, где видно, что в разделе «Прочие расходы» сумма с каждым годом уменьшается в среднем на 5 млн.руб. Также можно сказать о том, что платежи поставщикам за сырьё, материалы, работы и услуги с 2016 г. повысились на 3,1 %, а с 2017г по 2018 г. снизились на 6,1. Динамика себестоимости, проанализированная в таблице 2.2, соответствует таким параметрам. В период с 2016 г. по 2018 г. расходы на оплату труда возросли на 15 %. Об этом свидетельствует

численность работников, рассмотренная в таблице 2.1, которая возросла за анализируемые годы 7%.

В целом, из отчёта о движении денежных средств за 2016-2018 гг. следует то, что сальдо поступлений и платежей является положительным, за исключением 2017 г., когда платежи превышают поступление на 648 тыс. руб. Это связано со скачком себестоимости на 8,2 %.

Обобщив данные таблиц 2.3 и 2.4, уместным будет визуализировать структуру доходов пекарни ООО «Гиперглобус».

На рисунке 2.2 представлены сведения о доходах предприятия за анализируемый период.

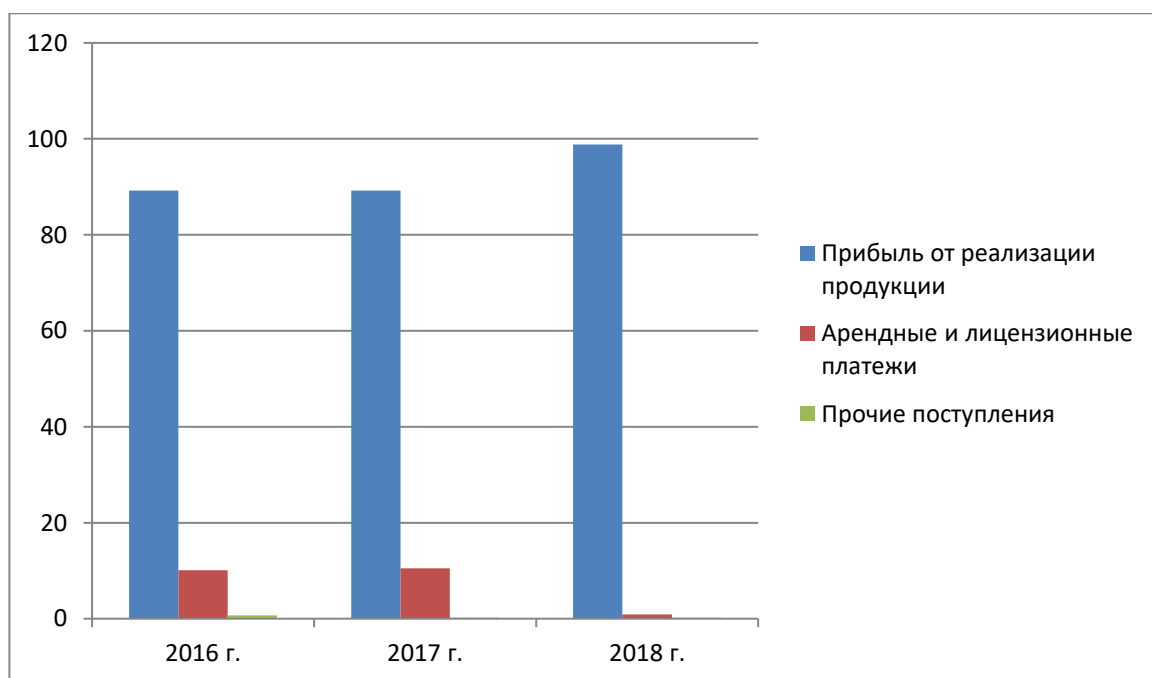


Рис 2.2 Доходы пекарни ООО «Гиперглобус» за 2016-2018 гг.

В конечном итоге, после осуществления необходимых вычетов, формируется чистая прибыль предприятия, которая распределяется в фонды накопления, потребления и социальной сферы [9, с. 307].

Полагаясь на расчёты второго пункта второй главы, следует следующее: сумма чистой прибыли в 2016 г. на анализируемом предприятии составляет 251 тыс. руб. В 2017 г. чистая прибыль «падает» до 95 тыс. руб., а в 2018 г её значение приобретает отрицательный характер. Таким образом,

прибыль транспортируется в убыток, который составляет 509 тыс. руб. На отрицательное значение чистой прибыли в 2018 г. повлиял сниженный, относительно прошлых лет, уровень прочих доходов. Вероятно, что руководство прекратило предоставление своего имущества в аренду, чтобы в перспективе привлечь дополнительную площадь и расширить производство.

2.3. Анализ финансового состояния ООО «Гиперглобус»

Для достижения положительных результатов в ходе ведения малого бизнеса, нужно учитывать одно из важнейших условий эффективного финансового менеджмента – анализ финансового состояния предприятия [33, с. 208]. Анализируя бизнес, во внимание берётся совокупность показателей, которая отражает процесс формирования и верность использования его финансовых ресурсов [40, с. 651]. В условиях рыночной экономики итоговые результаты деятельности предприятия исходят из данных финансового положения. А высокий коэффициент итоговых результатов, в свою очередь, является «магнитом» для инвесторов. Также информация о финансовом состоянии организации необходима её собственникам, деловым партнерам и налоговым органам. Всё это определяет степень важности проведения анализа финансового состояния на предприятии.

Для того, чтобы оценить способность предприятия своевременно и в полном объёме выполнять краткосрочные обязательства за счёт текущих активов, применяется анализ ликвидности организации [49, с. 382]. Ликвидность предприятия является одним из важнейших финансовых показателей и напрямую определяет степень платежеспособности и уровень финансовой устойчивости. Чем выше ликвидность баланса, тем больше скорость погашения задолженностей предприятия. Низкая ликвидность баланса – это первый признак риска банкротства.

Рассмотрим коэффициенты ликвидности пекарни ООО «Гиперглобус» за период 2016-2018 гг. в таблице 2.5.

Таблица 2.5

Анализ показателей ликвидности пекарни ООО «Гиперглобус»
за 2016-2018 гг.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Темп прироста 2017/2016г.,%	Темп прироста 2018/2017г.,%
Коэфф. текущей ликвидности	1,8	1,7	1,8	-5,6	5,9
Коэфф. быстрой ликвидности	0,9	0,8	0,5	-11,1	-37,5
Коэфф. абсолютной ликвидности	0,2	0,1	0,2	-50	100
Показатель защитного интервала, дни	21,6	20,7	11,7	-4,2	-43,48

Источник: составлено автором на основе бухгалтерского баланса пекарни ООО «Гиперглобус» за 2016-2018 гг.

Данные таблицы 2.5 говорят о следующем:

1) коэффициент текущей ликвидности по трём годам не достигает нормативного значения «2», однако к 2018 г. он вырос на 6% относительно 2017 г. Так что при эффективности принятых мер, которые будут рассмотрены в последующих пунктах, предприятие сможет погашать текущие обязательства за счёт оборотных активов;

2) коэффициент быстрой ликвидности приобретает тенденцию спада в период с 2016 по 2018 гг., что рассматривается как отрицательный фактор. К тому же, значение коэффициента не достигает нормы «1», а это говорит о неспособности предприятия погасить свои обязательства при трудностях с реализацией продукции;

3) коэффициент абсолютной ликвидности в 2017 г. составляет 0,1. А это значит, что доля возможных погашенных предприятием обязательств за малые сроки очень мала. Однако, в 2018 г. значение коэффициента оценивается положительно, так как возрастает до допустимой нормы;

4) в 2016 и 2017 гг. ООО «Гиперглобус» сможет работать 21,6 и 20,7 дней соответственно, рассчитывая на уже имеющиеся ликвидные активы. В 2018 г. количество дней резко сокращается до 11,7. По данным бухгалтерского баланса за 2018 г. (Приложение 7), это связано с увеличением доли материально-производственных запасов в оборотных активах, которая не учитывается при расчете показателя защитного интервала.

Следующим важнейшим показателем финансового состояния, который характеризует способность предприятия, согласно установленным срокам и объему, обеспечивать финансирование своей деятельности, является финансовая устойчивость [1, с. 203]. Анализ финансовой устойчивости позволяет выяснить, насколько предприятие независимо в финансовом плане. В таблице 2.6 рассчитаны показатели финансовой устойчивости анализируемого предприятия.

Таблица 2.6

Анализ финансовой устойчивости пекарни ООО «Гиперглобус»
за 2016-2018 гг.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Темп прироста 2017/2016г.,%	Темп прироста 2018/2017г.,%
Коэфф. Автономии	0,6	0,6	0,6	0	0
Коэфф. финансовой зависимости	0,4	0,4	0,4	0	0
Коэфф. соотношения привлечённых и собственных средств	0,6	0,7	0,6	16,7	-14,3
Коэфф. Маневренности	0,4	0,4	0,5	0	25
Коэфф. соотношения оборотных и внеоборотных активов	1,7	2,0	2,1	17,6	5
Коэфф. покрытия оборотного капитала	0,4	0,4	0,4	0	0
Коэфф. обеспеченности запасов	0,9	0,8	0,6	-11,1	-25
Коэфф. финансовой устойчивости	0,7	0,6	0,6	-14,3	0

Источник: составлено автором на основе бухгалтерского баланса пекарни ООО «Гиперглобус» за 2016-2018 гг.

Анализ финансовой устойчивости, приведённый в таблице 2.6, показал следующие результаты:

1) коэффициент автономии на протяжении анализируемых лет остаётся неизменным и составляет 0,6, значение которого является нормативным и говорит о том, что предприятие независимо от кредиторов и полагается на собственные средства;

2) коэффициент финансовой зависимости с 2016 г. по 2018 г. сохраняет своё значение и составляет 0,4, что на 0,1 ниже нормы и свидетельствует об упущенных возможностях руководства повысить рентабельность за счёт привлечения заёмного капитала;

3) коэффициент соотношения привлечённых и собственных средств в 2017 г. повышается на 16,7 % сравнительно с 2016 г., но в 2018 г. коэффициент принимает прежнее значение 0,6, что также говорит о финансовой независимости пекарни и оптимальном соотношении средств;

4) коэффициент маневренности в 2018 г. относительно 2017 г. возрастает на 25% и составляет 0,5, что в пределах нормы. А говорит данное значение о возможности предприятия в случае необходимости пополнять оборотные средства за счёт собственных источников;

5) коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов имеет тенденцию роста и составляет больше 1, а это значит, что оборотные активы преобладают и способны принести деньги в короткий срок;

6) значение коэффициента покрытия оборотного капитала 0,4 свидетельствует о неспособности предприятия быстро погасить текущие обязательства за счёт оборотных средств;

7) коэффициент обеспеченности запасов снижается до 0,6, но говорит о том, что в 2018 г. запасы обеспечены оборотными средствами на 60 %;

На 2018 г. финансовая устойчивость, даже при положительных значениях большинства показателей, недостаточно устойчива в

долгосрочной перспективе. Для её повышения стоит увеличивать сумму собственного капитала и долгосрочных заёмных средств [4, с. 427].

Очередным этапом анализа будет выступать определение интенсивности использования активов пекарни ООО «Гиперглобус», для чего в таблице 2.4 будут рассчитаны показатели деловой активности.

Таблица 2.7

Анализ деловой активности пекарни ООО «Гиперглобус»
за 2016-2018 гг.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Темп прироста 2017/2016г.,%	Темп прироста 2018/2017г.,%
Коэфф. оборачиваемости активов	4,0	4,1	4,5	2,5	9,8
Коэфф. оборачиваемости оборотных активов	6,4	6,2	6,7	-3,1	8,1
Коэфф. оборачиваемости дебиторской задолженности	18,1	16,7	54,7	-7,7	227,5
Коэфф. оборачиваемости кредиторской задолженности	9,4	8,6	9,1	-8,5	5,8
Длительность операционного цикла, дни	11,0	9,7	6,9	-11,8	-28,9
Коэфф. оборачиваемости основных средств	10,9	12,4	14,1	13,8	13,7
Коэфф. оборачиваемости собственного капитала	6,2	6,8	7,4	9,7	8,8

Источник: составлено автором на основе бухгалтерского баланса пекарни ООО «Гиперглобус» за 2016-2018 гг.

Из результатов, полученных из таблицы 2.7, исходит следующее:

1) в период с 2016 г. по 2018 г. количество полных циклов обращения продукции возросло с 4,0 до 4,5, что оценивается положительно. Такой коэффициент говорит о том, что каждый рубль актива предприятия в 2018 г. принес 4,5 рубля реализованной продукции;

2) с 2016 г. значение коэффициента оборачиваемости оборотных активов увеличилось на 5 % и составило 6,7, что является показателем достаточной рентабельности компании;

3) коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности говорит о том, что за 2018 г. в среднем 55 раз задолженность превращалась в денежные средства. Это говорит о повышении уровня платёжной дисциплины контрагентами предприятия;

4) для предприятия ситуация благоприятна, так как коэффициент дебиторской задолженности значительно превышает коэффициент обязательств. На 2018 г. требуется 9,1 оборотов для погашения выставленных счетов предприятию;

5) длительность операционного цикла свидетельствует о том, что в 2018 г. предприятию понадобится 6,9 дней для трансформации сырья и материалов в денежные средства. Кроме того, за три года наблюдается спад коэффициента. Это говорит об увеличении интенсивности использования дебиторской задолженности и запасов, что приводит к улучшению финансового состояния предприятия;

6) фондоотдача принимает тенденцию к увеличению. Прослеживается эффективная отдача вложенных в основные фонды денежных средств, которая к 2018 г. составляет 14.1, что по сравнению с 2016 г. больше на 29 %;

7) коэффициент оборачиваемости собственного капитала говорит о том, что к 2018 г. денежные средства стали использоваться активнее, и на каждый рубль инвестированных собственных средств пришлось 7,4 руб. выручки от продаж.

Значения анализируемых показателей приводят к выводу, что пекарня ООО «Гиперглобус» эффективно использует свой экономический потенциал, несмотря на явные проблемы с ликвидностью. Но применив должные мероприятия, их можно будет решить.

Далее, чтобы наиболее точно охарактеризовать эффективность затрат на производство и выяснить, сколько денежных единиц прибыли приходится на единицу расходов производства, следует «обратиться» к показателям рентабельности [24, с. 58]. В таблице 2.5 рассматриваются основные коэффициенты данного показателя финансовой деятельности.

Таблица 2.8

Анализ рентабельности пекарни ООО «Гиперглобус»
за 2016-2018 гг.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Темп прироста 2017/2016г.,%	Темп прироста 2018/2017г.,%
Рентабельность продаж	-10,1	-13,6	-6,1	-34,7	55,1
Рентабельность собственного капитала	4,3	1,9	-1,4	-55,8	-173,7
Рентабельность активов	2,8	1,1	-0,8	-60,7	-172,7
Рентабельность затрат	-9,2	-11,9	-5,7	-29,3	52,1
Рентабельность текущих активов	4,4	1,7	-1,2	-61,4	-170,6
Период окупаемости собственного капитала, количество лет	23,2	52,6	-71,4	126,7	-235,7
Общая рентабельность	0,7	0,3	-0,2	-57,1	-166,7

Источник: составлено автором на основе бухгалтерского баланса пекарни ООО «Гиперглобус» за 2016-2018 гг.

Коэффициенты рентабельности, отражённые в таблице 2.8, в своём большинстве носят негативный характер, так как с 2016 г. по 2018 г. прослеживается их спад. Так, к 2018 г. все значения показателей становятся отрицательными. Это очень тревожный сигнал для руководства предприятия, который указывает на убыточность производства. Рентабельность продаж в 2018 г. относительно 2016 г. выросла на 39,6 % и составила -6,1. При верном финансовом менеджменте рентабельность продаж будет достигать 0,08. Это говорит о том, что на анализируемом предприятии управление финансами осуществляется крайне неграмотно. С 2016 г. по 2017 г. собственные средства, вложенные в производство, используются довольно рационально, о чём говорят показатели, значения которых 4,3 и 1,9. Видно, что

рентабельность собственного капитала за год падает, так как снижается прибыль от продаж. Об этом свидетельствуют данный бухгалтерского баланса за 2017 год (Приложение 4). А к 2018 г. данный коэффициент опускается до недопустимого уровня и составляет -1,4. Рентабельность активов также указывает на то, что активы предприятия к 2018 г. прекращают приносить выручку. Об этом говорит значение показателя, который составляет – 0,8, что на 172,7 % меньше по сравнению с 2016 г. Однако, с 2016 г по 2017 г. активы использовались рационально, так как приносили прибыль. Рентабельность затрат на протяжении трёх лет оценивается негативно, о чём говорят отрицательные коэффициенты. Но в 2018 г. рентабельность продукции увеличивается на 52,1 %. Относительно 2017 г. А значит, руководство предприятия предпринимает меры по повышению эффективности использования затраченного на производство товара труда, капитала и финансовых ресурсов, но пока безрезультатно. Рентабельность текущих активов в 2016 г. и 2017 г. носит положительный характер, так как её значения – 4,4 и 1,7 соответственно – превышают допустимую. Но, по уже сложившейся тенденции, к 2018 г. данный показатель принимает отрицательное значение и составляет -1,2, что на 170,6 % ниже предыдущего отчётного периода. Период окупаемости собственного капитала в 2016 г. составляет 23 года, а в 2017 г. – 52. Рост данного показателя в течении двух лет оценивается неудовлетворительно, но в сравнении с 2018 г., когда период окупаемости является отрицательным, - это норма. Отрицательное значение показателя периода окупаемости показывает неспособность предприятия принести прибыль от вложенных средств.

Общая рентабельность за три анализируемых года ни разу не достигла значения 1. А это значит, что предприятие является нерентабельным. Рентабельность со знаком «минус» в 2018 г. говорит о серьезных проблемах предприятия. В соответствии с данными бухгалтерского баланса за 2017 год (Приложение 4), себестоимость продукции в 2017 г. резко возрастает, что

негативно сказывается и на рентабельности предприятия. Однако, к 2018 г. показатель себестоимости стабилизируется. Можно сделать вывод о том, что к понижению рентабельности причастны: возникновение предприятий-конкурентов, снижение спроса на предоставляемую продукцию, изменения в структуре ассортимента продукции.

На заключительном этапе анализа финансового состояния пекарни ООО «Гиперглобус» будет проанализирована дебиторская задолженность компании, результаты которой представлены в таблице 2.9.

Таблица 2.9

Анализ дебиторской задолженности пекарни ООО «Гиперглобус»
за 2016-2018 гг., тыс.руб.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Темп прироста 2017/2016г.,%	Темп прироста 2018/2017г.,%
Долгосрочная дебиторская задолженность	0	0	0	0	0
Краткосрочная дебиторская задолженность, в т.ч.:	6076,0	7028,0	2216,0	15,7	-68,4
- расчеты с поставщиками и подрядчиками	60,8	14,1	13,3	-76,8	-5,7
- расчеты с покупателями и заказчиками	6015,2	6943,7	2160,6	15,4	-68,9
- расчеты по налогам и сборам	0	70,28	0	0	0

Источник: составлено автором на основе бухгалтерского баланса пекарни ООО «Гиперглобус» за 2016-2018 гг.

Данные таблицы 2.9 свидетельствуют о том, что долгосрочная дебиторская задолженность за анализируемый период на предприятии отсутствует. Что же касается краткосрочной задолженности – она увеличивается в период с 2016 г. по 2017 г. и составляет 6076 тыс.руб. и 7028 тыс.руб соответственно. В 2018 г. дебиторская задолженность уменьшается

относительно 2017 г. на 68,4 % и составляет 2216 тыс.руб. Влияние на рост показателя в большей степени оказывают задолженности покупателей и прочих контрагентов, средняя доля которых в общей задолженности составляет 99 % за все три года.

Таким образом, рост дебиторской задолженности с 2016 г. по 2017 г. указывает на несвоевременную оплату поставляемой продукции, что приводит к возрастанию риска неплатежеспособности предприятия и оценивается негативно. А резкий спад уровня дебиторского долга в 2018 г. говорит об увеличении притока денежных средств. Следовательно, кредиторы будут уверены в платежеспособности предприятия, а потенциальные инвесторы – в правильности выбора организации для последующих вложений [17, с. 189].

На основании аналитического материала второго пункта второй главы можно сделать вывод о том, что финансовый менеджмент пекарни ООО «Гиперглобус» требует колоссальных корректировок. Показатели финансовой ликвидности на протяжении анализируемых лет являются неудовлетворительными, что говорит об отсутствии возможностей на предприятии погашать свои краткосрочные обязательства за счет текущих активов. Показатели финансовой устойчивости более приемлемы, однако, в долгосрочной перспективе способность финансировать свою деятельность у организации отсутствует.

Парадокс заключается в том, что значения коэффициентов деловой активности пекарни ООО «Гиперглобус» в своём большинстве достигают нормы. А это говорит о том, что руководство предприятия разумно использует экономический потенциал. К последнему отчётному периоду рентабельность резко снижается. Однако, учитывая нормальный уровень показателей рентабельности за предыдущие годы, приемлемые показатели деловой активности и рост товарооборота, возникает вероятность, что финансовый менеджмент предприятия направлен на достижение новых целей в долгосрочной перспективе.

На данный момент финансовое состояние пекарни ООО «Гиперглобус» оценивается неудовлетворительно. Но такие несоответствия между показателями финансовой деятельности «наталкивают» на мысль о масштабных изменениях, таких как внедрение новых технологий, переход на иные виды продукции или достижение схожих целей для повышения спроса на предоставляемые товары и, как следствие, возможность занять большую долю рыночного сегмента. В любом случае, управление финансами на предприятии нужно корректировать. Возможные пути повышения финансовых показателей будут рассмотрены в следующем пункте второй главы.

2.4. Мероприятия по повышению эффективности управления финансами пекарни ООО «Гиперглобус»

В основе деятельности любого бизнеса лежит ориентация на достижение наилучших финансовых результатов. Однако не все организации добиваются поставленных целей. Многие успех деятельности предприятия связывают с правильным выбором вида деятельности, наличием достаточных ресурсов и умением ориентироваться в условиях рыночной экономики. Удачное планирование бизнеса, бесспорно, зависит от правильной начальной ориентации и благоприятных исходных условий его деятельности - обеспеченности материальными, финансовыми и трудовыми ресурсами [12, с. 10]. Но основополагающую роль играет верное осуществление финансового менеджмента, который оказывает значительное влияние на итоговые показатели компании.

Дабы совершенствовать финансовые показатели, на примере пекарни ООО «Гиперглобус» будут определены основные мероприятия, которые способны решить перечень существующих проблем и в дальнейшем предотвратить их появление.

Итак, на основе анализа финансовой деятельности пекарни ООО «Гиперглобус» были выявлены следующие проблемы:

1) к 2018 г. чистая прибыль предприятия, относительно прошлых лет, значительно понижается;

2) показатели ликвидности за весь анализируемый период не достигают нормативных значений и, кроме того, приобретают тенденцию спада, что говорит об отсутствии возможностей на предприятии погашать свои краткосрочные обязательства за счет текущих активов;

3) финансовая устойчивость пекарни ООО «Гиперглобус» в долгосрочной перспективе оценивается неудовлетворительно. Однако, стоит отметить, что в краткосрочном периоде предприятие устойчиво;

4) коэффициенты деловой активности с 2016 г. по 2018 возрастают, достигая неплохих показателей. Но применить меры по их совершенствованию будет полезно;

5) все коэффициенты рентабельности к последнему анализируемому году становятся отрицательными, что свидетельствует об убыточной деятельности пекарни ООО «Гиперглобус»;

6) к 2018 г. окупаемость собственного капитала является невозможной;

7) рост дебиторской задолженности с 2016 г. по 2017 г. указывает на несвоевременную оплату поставляемой продукции, что приводит к возрастанию риска неплатежеспособности предприятия и оценивается негативно. Влияние на рост показателя в большей степени оказывают задолженности покупателей и прочих контрагентов, средняя доля которых в общей задолженности составляет 99 % за все три года.

Далее будет уместным поочередно предложить мероприятия по решению актуальных проблем.

Анализируя уровень чистой прибыли, было выяснено, что она снизилась за счёт прекращения предоставления собственного имущества во временное пользование. Следовательно, сумма прочих доходов за 2018 г. значительно уменьшилась. При вероятности, что руководство предприятия

приняло решение прервать контракты по аренде для использования площади в целях расширения производства, возобновление этих контрактов не будет иметь смысла. Однако, кроме повышения раздела «Прочие доходы» можно применить другие, более обширные мероприятия, затрагивающие большинство финансовых показателей. К ним относятся:

- мотивация сотрудников - является одним из самых действенных способов увеличения прибыли. Необходимо показать работникам, что их личный доход зависит от рентабельности предприятия. Это подтолкнет их к тому, чтобы как можно больше усилий вкладывать в свою работу;

- внедрение новых технологий, автоматизирование производства - приведет к возможности сокращения штата сотрудников, а соответственно, уменьшит расходы на заработную плату;

- самым рискованным способом будет увеличение цен. Для использования этого метода производитель должен быть уверен в том, что покупатели готовы приобретать товар, даже при повышении цен. А значит работа, направленная на повышение качества продукции, должна быть отменной [31, с. 56].

Для повышения показателей ликвидности предлагаются следующие мероприятия:

- погасить дебиторскую задолженность - ликвидность компании определяется, основываясь на относительных показателях. Например, показатель абсолютной ликвидности отразит способность компании выполнять собственные краткосрочные обязательства в форме реализации денежных потоков, а также финансовых краткосрочных вкладов. Этот коэффициент определяет, какой размер текущих обязательств должен быть погашен за короткий период;

- исключить из расчета ликвидности сумму производственных запасов. Ведь они являются наименее ликвидной частью текущих активов. В этом случае получится показатель быстрой ликвидности, который характеризует

возможности организации в покрытии текущих обязательств в результате полного погашения имеющейся дебиторской задолженности;

- повысить быструю ликвидность за счет роста обеспеченности запасов собственных оборотных средств. В свою очередь, если рост этого показателя будет связан с повышением размера просроченной дебиторской задолженности, тогда это не сможет являться положительным аспектом функционирования предприятия;

- сдерживать прирост внеоборотных активов, а также увеличить долгосрочную дебиторскую задолженность. При этом коэффициент текущей ликвидности определяет возможность рассчитаться по текущим обязательствам с условием погашения краткосрочных кредитов и реализации всех текущих запасов. Именно поэтому, для повышения этого коэффициента нужно наращивать размер собственного капитала фирмы;

- заключить договор с факторинговой компанией с целью передачи прав собственности;

- совершенствовать договорную работу и ужесточить договорные требования [38, с. 315].

Несмотря на то, что в текущих условиях пекарня ООО «Гиперглообус» довольно устойчива, в долгосрочном периоде велик риск понижения коэффициентов финансовой устойчивости. Для предотвращения данного процесса нужно осуществить следующие мероприятия:

- ускорить оборачиваемость капитала в текущих активах, в результате чего произойдет относительное его сокращение на рубль товарооборота;

- пополнить собственный оборотный капитал за счет внутренних и внешних источников, т.е. увеличить долю собственных средств в источниках покрытия оборотных активов;

- определить минимальный уровень требуемых денежных активов для осуществления текущей хозяйственной деятельности;

- скорректировать поток платежей с целью уменьшения потребности в денежных активах, тем самым обеспечить ускорение оборота денежных активов;

- использовать возможности получения долгосрочных кредитов и займов в предпринимательской деятельности [42, с. 55].

Для оптимизации деловой активности будет приемлемым процесс ускорения оборачиваемости собственного капитала. Для этого необходимо:

- сократить продолжительность производственного цикла за счет интенсификации производства (использование новейшей механизации и автоматизации производственных процессов, повышение уровня производительности труда, более полное использование производственных мощностей предприятия, трудовых и материальных ресурсов и др.);

- улучшить организацию материально-технического снабжения с целью бесперебойного обеспечения производства необходимыми материальными ресурсами и сокращения времени нахождения капитала в запасах;

- ускорить процесс отгрузки продукции и оформления расчетных документов;

- сократить время нахождения средств в дебиторской задолженности;

- повысить уровень маркетинговых исследований, направленных на ускорение продвижения товаров от производителя к потребителю (включая изучение рынка, совершенствование товара и форм его продвижения к потребителю, формирование правильной ценовой политики, организацию эффективной рекламы и т.п.).

Следующей значительной проблемой является отрицательная рентабельность пекарни ООО «Гиперглобус». Особенно важным и серьезным фактором путей повышения рентабельности является работа по сбережению ресурсов. Это ведет к снижению себестоимости производимой продукции и к снижению затрат, соответственно, к росту прибыли. Для уменьшения затрат на производство продукции предлагается осуществить следующие процедуры:

- снизить материалоемкости продукции, чего можно достигнуть внедрением новых, еще более экономных конструкций;
- применить определенные технологии, направленные на сбережение ресурсов, современных форм амортизации, информационных технологий и малоотходных технологий;
- повысить производительность труда, создать и поддерживать благоприятную обстановку в рабочем коллективе;
- эффективно использовать оборудование, снизить затраты на основные средства путем ликвидации ненужных основных средств [34].

Несвоевременная оплата продукции контрагентами пекарни ООО «Гиперглобус» приводит к росту дебиторской задолженности. Дабы это предотвратить, нужно:

- проводить факторинговые сделки со специализированными компаниями;
- осуществлять процедуру контроля выставленных счетов;
- по возможности ориентироваться на увеличение количества заказов с целью уменьшения масштаба риска неуплаты, которые значительны при наличии монопольного заказчика;
- контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям;
- совершенствовать договорную работу и ужесточить договорные требования.

Таким образом, подводя четвёртый пункт второй главы, стоит отметить, что осуществление перечня предложенных мероприятий окажет благотворное влияние на финансовое состояние предприятия. Однако, глядя на взаимозависимые проблемы пекарни ООО «Гиперглобус» можно сделать вывод о том, что руководство предприятия наметило реструктуризацию и следит за предельным уровнем снижения финансовых показателей. Ведь при желании достичь более масштабных целей, нельзя обойтись без риска.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Эффективное управление финансами малого бизнеса является важнейшим звеном в системе управления различными аспектами деятельности предприятия, а также в перспективе определяет его положение на рынке, уровень его прибыльности, конкурентоспособности и финансовой устойчивости.

Руководителю малого бизнеса под силу организовать эффективное управление финансами, опираясь исключительно на аспекты финансового менеджмента, которые, в свою очередь, служат средством оптимизации финансовых средств малого бизнеса с целью достижения максимального дохода собственниками. Основных целей управления финансами – повышение эффективности и увеличение стоимости бизнеса – можно добиться за счет грамотно разработанной бизнес-стратегии, привлечения инвестиций, организации результативного управления затратами и внедрения интегрированной системы управления.

Основными источниками финансирования малого бизнеса являются гранты, субсидии, собственные и привлечённые средства, однако, доминирующим источником всё же остаётся банковский кредит. К тому же для поддержания малого бизнеса государство предусматривает налоговые льготы, что положительно сказывается на жизнедеятельности предприятия. Помимо льгот, в России существует ряд эффективных программ по поддержке малого бизнеса. Основными из них являются:

- 1) программа поддержки «Умник»;
- б) программа «Старт»;
- 7) программа «Развитие»;
- 8) федеральная программа «Коммерциализация»;
- 9) программа «Кооперация».

Существование таких программ свидетельствует о высоком уровне государственной поддержки сектора малого бизнеса.

Для успешного ведения малого бизнеса, помимо теоретических знаний, необходимо периодически анализировать финансовую деятельность предприятия. Один из таких анализов был проведён в данной выпускной квалификационной работе.

Исходя из анализа формирования, распределения и использования прибыли предприятием ООО «Гиперглобус», следует то, что сумма чистой прибыли к концу анализируемого периода приобрела отрицательное значение. На это повлиял сниженный, относительно прошлых лет, уровень прочих доходов. Вероятно, что руководство прекратило предоставление своего имущества в аренду, чтобы в перспективе привлечь дополнительную площадь и расширить производство.

Финансовое состояния пекарни ООО «Гиперглобус» было оценено неудовлетворительно. Но значительные несоответствия между показателями финансовой деятельности «натолкнули» на мысль о масштабных изменениях, таких как внедрение новых технологий, переход на иные виды продукции или достижение схожих целей для повышения спроса на предоставляемые товары и, как следствие, возможность занять большую долю рыночного сегмента. Однако, финансовый менеджмент предприятия было предложено подвергнуть корректировке. К основным проблемам, выявленным в ходе анализа, относятся: значительное снижение чистой прибыли, показателей ликвидности, финансовой устойчивости и рентабельности. Также было отмечено повышение дебиторской задолженности с 2016 г. по 2017 г., которое привело к возрастанию риска неплатежеспособности предприятия, и было оценено негативно.

Нейтрализовать вышеизложенные проблемы помогут следующие мероприятия:

- мотивация сотрудников;
- внедрение новых технологий, автоматизирование производства;

- погашение дебиторской задолженности;
- повышение быстрой ликвидности за счет роста обеспеченности запасов собственных оборотных средств;
- заключение договора с факторинговой компанией с целью передачи прав собственности;
- совершенствование договорной работы и ужесточение договорных требований;
- ускорение оборачиваемости капитала в текущих активах;
- сокращение продолжительности производственного цикла за счет интенсификации производства
- эффективное использование оборудования;
- контроль над состоянием расчетов по просроченным задолженностям;

Таким образом, осуществление перечня предложенных мероприятий окажет благотворное влияние на финансовое состояние предприятия. Однако, глядя на взаимозависимые проблемы пекарни ООО «Гиперглобус» прослеживается идея руководства реструктуризировать предприятие. Ведь при желании достичь более масштабных целей, нельзя обойтись без риска.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Артеменко, В.Г. Финансовый анализ [Текст]: учебное пособие / В.Г. Артеменко. - М.: Дело и сервис, 2016. – 203 с.
2. Астахов, В.П. Анализ финансовой устойчивости фирмы и процедуры, связанные с банкротством [Текст]: учебное пособие / В.П. Астахов. — М.: Издательство «Ось — 89», 2013. – 178 с.
3. Базаров, Г.З. Теория и практика антикризисного управления [Текст]: учебник для вузов / Г.З. Базаров. - М.: Закон и право, ЮНИТИ, 2014. – 355 с.
4. Бариленко, В.И. Анализ финансовой отчетности [Текст]: учебное пособие / В.И. Бариленко, С.И. Кузнецов, Л.К. Плотникова. — М.: Изд. КноРус, 2014. - 427 с.
5. Басовский, Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учебное пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. - М.: ИНФРА—М, 2014. - 241 с.
6. Бернштейн, Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация [Текст]: учебное пособие для вузов / Л.А. Бернштейн. — М.: Финансы и статистика, 2013. - 187 с.
7. Бреславцева, Н.А. Банкротство организаций: основные положения, бухгалтерский учет [Текст]: учебное пособие / Н.А. Бреславцева, О.Ф. Сверчкова. - М.: Феникс, 2016. – 204 с.
8. Вагазова, Г.Р. Сущность финансовых результатов деятельности предприятия [Текст] / Г.Р. Вагазова, Е.С. Лукьянова // Молодой ученый. – 2015. – том 3, № 11. – С. 13-15.
9. Володина, Н.В. Анализ финансовой отчетности [Текст]: учебное пособие / Н.В. Володина, О.В. Ефимова, М.В. Мельник, Р.Н. Соколова, Е.И. Бородина, Л.А. Дроздова. - М.: Омега-Л, 2015. – 307 с.
10. Выборнова, Е.Н. Диагностика финансовой устойчивости субъектов хозяйствования [Текст] /Е.Н. Выборнова // Аудитор. - 2013. - №12. – С. 6-8.

11. Герасимов, О.А. Правовые основы предпринимательской деятельности в секторе экономики [Текст] / О.А. Герасимов // Российский ежегодник предпринимательского (коммерческого) права. - 2017. - № 1. - С.3-6.

12. Григорян, А.А. Факторный анализ финансовой устойчивости предприятий [Текст] /А.А. Григорян // Московское научное обозрение. - 2018. — № 1. - С. 10—12.

13. Грибов, В.Д. Экономика организации (предприятия) [Текст]: учебник / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов, В.А. Кузьменко. – М.: КНОРУС, 2012. – 416 с.

14. Данилова, Н.Л. Методика анализа финансовых результатов производственного предприятия по данным бухгалтерской отчетности [Текст] / Н.Л. Данилова // Научно-методический журнал «Концепт». – 2015. – № 12. – С. 36–40.

15. Ефимова, О.В. Как анализировать финансовое положение предприятие [Текст]: учебное пособие / О.В. Ефимова. – М.: Омега-Л, 2016. - 130 с.

16. Иванова, А.С. Методика проведения анализа финансовых результатов деятельности организации на основании данных отчета о финансовых результатах [Текст] / А.С. Иванова // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2015. – том 2, № 37. – С. 37-43;

17. Ивашкевич, В.Б. Анализ дебиторской задолженности [Текст]: учебное пособие / В.Б. Ивашкевич. - М.: ВЛАДОС, 2014. – 189 с.

18. Каплан, Р.С. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию [Текст]: учебное пособие / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон. - М.: ЗАО «Олимп—Бизнес», 2015. — 320 с.

19. Караева, Ф.Е. Оптимизационная модель устойчивости финансового состояния предприятия [Текст] / Ф.Е. Караева // Успехи современной науки и образования. - 2014. – №4. – С. 23 – 26.

20. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет [Текст]: учебник / Н.П. Кондраков. — М.: Изд. Проспект, 2017. - 504 с.

21. Коупленд, Т.В. Стоимость компаний: оценка и управление [Текст]: учебное пособие / Т.В. Коупленд, Т.Н. Колер, Дж.И. Мурин. - М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2015. - 576 с.

22. Коява, Л.В. Методический подход и методы экономической диагностики предприятия [Текст]: учебное пособие / Л.В. Коява. – М.: НовосиБ, 2016. - 17 с.

23. Крылов, Э.И. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции [Текст]: учебное пособие / Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова. – М.: ВЛАДОС, 2014. – 36 с.

24. Левшин, Г.В. Анализ финансовой устойчивости организации с использованием различных критериев оценки [Текст]: / Г.В. Левшин // Экономический анализ: теория и практика. - 2018. - № 4. - С. 58-64.

25. Лычагин, М.В. Моделирование финансовой деятельности предприятия [Текст]: учебное пособие / М.В. Лычагин, Н.Б. Мироносский. – Новосибирск: Наука, 2016. – 711 с.

26. Любушин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия [Текст]: учебное пособие / Н.П. Любушин. - М.: Финансы и статистика, 2014. – 247 с.

27. Мельникова, Н.С. Методика определения эффективности реинжиниринга бизнес-процессов в коммерческом банке на основе системного подхода [Текст] / Н. С. Мельникова // Научно-практический журнал «Научный результат. Экономические исследования» – 2017. - № 1. – С. 66-72.

28. Михайлова, М.В. Методы анализа финансовых результатов хозяйствующего субъекта [Текст] / М. В. Михайлова // Экономическая наука сегодня: теория и практика. — 2015. — № 6. - С. 232–233.

29. Молибог, Т.А. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации [Текст]: учебное пособие / Т.А. Молибог. - М.: ВЛАДОС, 2015. – 189 с.

30. Негашев, Е.В. Анализ финансов предприятия в условиях рынка [Текст]: учебное пособие / Е.В. Негашев.— М.: Высшая школа., 2014. – 252 с.

31. Титов, А.Б. Методический подход к определению перспективных отраслей региона в условиях турбулентности экономики [Текст] / А.Б. Титов, О.В. Ваганова // Научный результат. Серия: Экономические исследования. - 2015. - № 3 (5). - С. 56-63.

32. Павлова, Л.Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия [Текст]: учебник для вузов / Л.Н. Павлова. - М.: ЮНИТИ, 2017. – 400 с.

33. Панков, В.В. Анализ и оценка состояния бизнеса. Методология и практика [Текст]: учебник для вузов / В.В. Панков. — М.: Финансы и статистика, 2015. — 208 с.

34. Парушина, Н.В. Анализ собственного и привлеченного капитала в бухгалтерской отчетности [Текст] / Н.В. Парушина // Бухгалтерский учет. — 2005. - № 3. – С. 72— 78.

35. Петрова, В.И. Системный анализ прибыли (на примере промышленных объединений) [Текст]: учебное пособие / В.И. Петрова. — М.: Финансы, 2016. — 144 с.

36. Пястолов, С.М. Анализ финансово—хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебное пособие / С.М. Пястолов. — М.: Издательский центр «Академия», 2014. – 264 с.

37. Райченко, А.В. Теория организации [Текст]: учебник для вузов / А.В. Райченко, Г.Р. Латфуллин. - М.: «ПИТЕР», 2015. - 464 с.

38. Рожнова, О.В. Международные стандарты бухгалтерского учета и финансовой отчетности [Текст]: учебное пособие / О.В. Рожнова. - М.: «Экзамен», 2013. – 315 с.

39. Рудаковский, А.П. Анализ баланса [Текст]: учебник для вузов / А.П. Рудаковский. - М.: МАКИЗ, 2016. – 804 с.
40. Савицкая, Г.В. Экономический анализ [Текст]: учебное пособие / Г.В. Савицкая. - М.: Новое знание, 2015. — 651 с.
41. Сафонов, А.А. Методические основы оценки финансового состояния предприятия [Текст]: учебник для вузов / А.А. Сафонов. - Владивосток: Олимпик, 2016. - 117 с.
42. Симачев, Ю.И. Финансовое состояние и финансовая политика производственных предприятий [Текст] / Ю.И. Симачев // Российский экономический журнал. 1997. - №1. - С.55-61
43. Соловьева, Н.Е. Направления развития корпоративного страхования на рынке страховых услуг [Текст] / Н.Е. Соловьева, Н.И. Быканова, Н.С. Мельникова // Научные ведомости НИУ БелГУ. Серия Экономика. Информатика. - 2017. - № 16 (265). - С.16-25
44. Тренев, Н.Н. Управление финансами [Текст]: учебник для вузов / Н.Н. Тренев. - М.: «Финансы и статистика», 2013. – 258 с.
45. Усачев, А.Я. Экономический анализ баланса [Текст]: учебное пособие / А.Я. Усачев. - М.: РИО Объединения работников учета, 2016. – 13 с.
46. Фатеева, И. А. Контроллинг как эффективный способ повышения рентабельности предприятия [Текст] / И.А. Фатеева // Молодой ученый. 2015. – №12. – С. 283-285.
47. Френкель, А.А. Прогнозирование производительности труда: методы и модели [Текст]: учебное пособие / А.А. Френкель. — М.: Издательство «Экономика», 2015. — 221 с.
48. Хорин, А.Н. Стратегический анализ [Текст]: учебное пособие / А.Н. Хорин, В.Э. Керимов. — 2-е изд. — М.: Эксмо, 2015. — 480 с.
49. Чечевицына, Л.Н. Анализ финансово—хозяйственной деятельности [Текст]: учебник для вузов / Л.Н. Чечевицына, И.Н. Чуев. — М.: Феникс, 2014.— 382 с.

50. Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа [Текст]: учебник / А.Д. Шеремет. - М.: ИНФРА—М, 2017. — 367 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ЗА 2016 ГОД

все суммы указаны в тысячах рублей

НАИМЕНОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ	КОД	ОТЧЕТНЫЙ ГОД	ПРЕДЫДУЩИЙ ГОД
Баланс			
БАЛАНС (актив)	1600	27 310	28 184
БАЛАНС (пассив)	1700	27 310	28 184
Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	1110	0	0
Результаты исследований и разработок	1120	0	0
Нематериальные поисковые активы	1130	0	0
Материальные поисковые активы	1140	0	0
Основные средства	1150	10 109	11 022
Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0
Финансовые вложения	1170	8	8
Отложенные налоговые активы	1180	60	60
Прочие внеоборотные активы	1190	0	0
Итого внеоборотных активов	1100	10 178	11 091
Оборотные средства			
Запасы	1210	8 343	9 887
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	178	177
Дебиторская задолженность	1230	6 076	5 189
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	2 100	1 539
Прочие оборотные активы	1260	435	301
Итого оборотных активов	1200	17 133	17 094
Капитал и резервы			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	12 887	12 887
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	0	0
Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0
Резервный капитал	1360	114	114
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	4 607	5 643
ИТОГО капитал	1300	17 608	18 644

Руководитель

(подпись)Зубков Андрей Сергеевич
(расшифровка подписи)1 марта 2017 г.

Продолжение приложения 1

Долгосрочные обязательства

Долгосрочные заемные средства	1410	0	0
Отложенные налоговые обязательства	1420	195	195
Оценочные обязательства	1430	0	0
Прочие долгосрочные обязательства	1450	0	0
ИТОГО долгосрочных обязательств	1400	195	195

Краткосрочные обязательства

Краткосрочные заемные обязательства	1510	0	0
Краткосрочная кредиторская задолженность	1520	9 506	9 344
Доходы будущих периодов	1530	0	0
Оценочные обязательства	1540	0	0
Прочие краткосрочные обязательства	1550	0	0
ИТОГО краткосрочных обязательств	1500	9 506	9 344

ОТЧЁТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ЗА 2016 ГОД

все суммы указаны в тысячах рублей

НАИМЕНОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ	КОД	ОТЧЕТНЫЙ ГОД	ПРЕДЫДУЩИЙ ГОД
-------------------------	-----	--------------	----------------

Доходы и расходы по обычным видам деятельности

Выручка	2110	109 777	99 732
Себестоимость продаж	2120	91 485	85 862
Валовая прибыль (убыток)	2100	18 292	13 870
Коммерческие расходы	2210	19 209	13 404
Управленческие расходы	2220	10 168	9 462
Прибыль (убыток) от продаж	2200	-11 085	-8 596

Прочие доходы и расходы

Доходы от участия в других организациях	2310	0	0
Проценты к получению	2320	0	0
Проценты к уплате	2330	0	0
Прочие доходы	2340	37 509	35 009
Прочие расходы	2350	25 664	23 618
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	760	2 195
Текущий налог на прибыль	2410	509	657
Постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	0	0
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	0	0
Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	0
Прочее	2460	0	0
Чистая прибыль (убыток)	2400	251	1 538

Совокупный финансовый результат

Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток)	2510	0	0
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	0	0
Совокупный финансовый результат периода	2500	251	1 538

ОТЧЁТ ОБ ИЗМЕНЕНИИ КАПИТАЛА ЗА 2016 ГОД

все суммы указаны в тысячах рублей

НАИМЕНОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ	КОД	ИТОГО	ПОДРОБНЕЕ
Величина капитала на 31 декабря предыдущего года	3200	18 644	
Величина капитала на 31 декабря отчетного года	3300	17 608	
Величина капитала на 31 декабря отчетного года (Уставный капитал)	3300	12 887	
Величина капитала на 31 декабря отчетного года (Собственные акции, выкупленные у акционеров)	3300	0	
Величина капитала на 31 декабря отчетного года (Добавочный капитал)	3300	0	
Величина капитала на 31 декабря отчетного года (Резервный капитал)	3300	114	
Величина капитала на 31 декабря отчетного года (Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток))	3300	4 607	
Изменение добавочного капитала	3330	0	
Изменение добавочного капитала (Добавочный капитал)	3330	0	
Изменение добавочного капитала (Резервный капитал)	3330	0	
Изменение добавочного капитала (Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток))	3330	0	
Изменение резервного капитала	3340	0	
Изменение резервного капитала (Резервный капитал)	3340	0	
Изменение резервного капитала (Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток))	3340	0	
Увеличение капитала			
Увеличение капитала - всего	3310	0	
Чистая прибыль	3311	0	
Переоценка имущества	3312	0	
Доходы, относящиеся непосредственно на увеличение капитала	3313	0	
Дополнительный выпуск акций	3314	0	
Увеличение номинальной стоимости акций	3315	0	
Реорганизация юридического лица	3316	0	
Уменьшение капитала			
Уменьшение капитала - всего	3320	1 036	
Убыток	3321	0	
Переоценка имущества	3322	0	
Расходы, относящиеся непосредственно на уменьшение капитала	3323	1 036	
Расходы, относящиеся непосредственно на уменьшение капитала (Добавочный капитал)	3323	0	
Расходы, относящиеся непосредственно на уменьшение капитала (Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток))	3323	1 036	
Уменьшение номинальной стоимости акций	3324	0	
Уменьшение количества акций	3325	0	
Реорганизация юридического лица	3326	0	
Дивиденды	3327	0	
Чистые активы			
Чистые активы на 31 декабря отчетного года	3600	17 608	
Чистые активы на 31 декабря предыдущего года	3600	18 644	

ОТЧЁТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ЗА 2016 ГОД

Наименование показателя	Код строки	2016 г.
Денежные потоки от текущих операций		
Поступления - всего	4110	167 559
в том числе:		
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	4111	148 692
арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей	4112	17 497
от перепродажи финансовых вложений	4113	0
прочие поступления	4119	1 370
Платежи - всего	4120	(166 998)
в том числе:		
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	4121	(108 858)
в связи с оплатой труда работников	4122	(29 132)
процентов по долговым обязательствам	4123	(0)
налога на прибыль организаций	4124	(27 137)
прочие платежи	4129	(1 871)
Сальдо денежных потоков от текущих операций	4100	561
Денежные потоки от инвестиционных операций		
Поступления - всего	4210	0
в том числе:		
от продажи внеоборотных активов (кроме финансовых вложений)	4211	0
от продажи акций других организаций (долей участия)	4212	0
от возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам)	4213	0
дивидендов, процентов по долговым финансовым вложениям и аналогичных поступлений от долевого участия в других организациях	4214	0
прочие поступления	4219	0
Платежи - всего	4220	(0)
в том числе:		
в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов	4221	(0)
в связи с приобретением акций других организаций (долей участия)	4222	(0)
в связи с приобретением долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам), предоставление займов другим лицам	4223	(0)
процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива	4224	(0)
прочие платежи	4229	(0)
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	4200	0
Денежные потоки от финансовых операций		
Поступления - всего	4310	1 604
в том числе:		
получение кредитов и займов	4311	1 604
денежных вкладов собственников (участников)	4312	0
от выпуска акций, увеличения долей участия	4313	0
от выпуска облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг и др.	4314	0
прочие поступления	4319	0
Платежи - всего	4320	(1 604)
в том числе:		
собственникам (участникам) в связи с выкупом у них акций (долей участия) организации или их выходом из состава участников	4321	(0)
на уплату дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу собственников (участников)	4322	(0)
в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов	4323	(1 604)
прочие платежи	4329	(0)
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	4300	0
Сальдо денежных потоков за отчетный период	4400	561
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало отчетного периода	4450	0
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на конец отчетного периода	4500	0
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю	4490	0

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ЗА 2017 ГОД

все суммы указаны в тысячах рублей

НАИМЕНОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ	КОД	ОТЧЕТНЫЙ ГОД	ПРЕДЫДУЩИЙ ГОД
Баланс			
БАЛАНС (актив)	1600	28 658	27 310
БАЛАНС (пассив)	1700	28 658	27 310
Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	1110	0	0
Результаты исследований и разработок	1120	0	0
Нематериальные поисковые активы	1130	0	0
Материальные поисковые активы	1140	0	0
Основные средства	1150	9 483	10 109
Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0
Финансовые вложения	1170	8	8
Отложенные налоговые активы	1180	60	60
Прочие внеоборотные активы	1190	0	0
Итого внеоборотных активов	1100	9 552	10 178
Оборотные средства			
Запасы	1210	10 249	8 343
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	178	178
Дебиторская задолженность	1230	7 028	6 078
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1 452	2 100
Прочие оборотные активы	1260	199	435
Итого оборотных активов	1200	19 106	17 133
Капитал и резервы			
Уставный капитал (оплаченный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	12 887	12 887
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	0	0
Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0
Резервный капитал	1360	114	114
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	4 174	4 607
ИТОГО капитал	1300	17 175	17 608

Руководитель

(подпись)

Зубков Андрей Сергеевич

(расшифровка подписи)

1 марта 2018 г.



Продолжение приложения 4

Долгосрочные обязательства

Долгосрочные заемные средства	1410	0	0
Отложенные налоговые обязательства	1420	195	195
Оценочные обязательства	1430	0	0
Прочие долгосрочные обязательства	1450	0	0
ИТОГО долгосрочных обязательств	1400	195	195

Краткосрочные обязательства

Краткосрочные заемные обязательства	1510	0	0
Краткосрочная кредиторская задолженность	1520	11 287	9 506
Доходы будущих периодов	1530	0	0
Оценочные обязательства	1540	0	0
Прочие краткосрочные обязательства	1550	0	0
ИТОГО краткосрочных обязательств	1500	11 287	9 506

ОТЧЁТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ЗА 2017 ГОД

все суммы указаны в тысячах рублей

НАИМЕНОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ	КОД	ОТЧЕТНЫЙ ГОД	ПРЕДЫДУЩИЙ ГОД
-------------------------	-----	--------------	----------------

Доходы и расходы по обычным видам деятельности

Выручка	2110	117 573	109 777
Себестоимость продаж	2120	99 013	91 485
Валовая прибыль (убыток)	2100	18 560	18 292
Коммерческие расходы	2210	21 228	19 209
Управленческие расходы	2220	13 347	10 168
Прибыль (убыток) от продаж	2200	-16 015	-11 085

Прочие доходы и расходы

Доходы от участия в других организациях	2310	0	0
Проценты к получению	2320	0	0
Проценты к уплате	2330	0	0
Прочие доходы	2340	37 173	37 509
Прочие расходы	2350	20 839	25 664
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	319	760
Текущий налог на прибыль	2410	224	509
Постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	0	0
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	0	0
Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	0
Прочее	2460	0	0
Чистая прибыль (убыток)	2400	95	251

Совокупный финансовый результат

Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток)	2510	0	0
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	0	0
Совокупный финансовый результат периода	2500	95	251

ОТЧЁТ ОБ ИЗМЕНЕНИИ КАПИТАЛА ЗА 2017 ГОД

все суммы указаны в тысячах рублей

НАИМЕНОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ	КОД	ИТОГО	ПОДРОБНЕЕ
Величина капитала на 31 декабря предыдущего года	3200	17 608	
Величина капитала на 31 декабря предыдущего года (Уставный капитал)	3200	12 887	
Величина капитала на 31 декабря предыдущего года (Собственные акции, выкупленные у акционеров)	3200	0	
Величина капитала на 31 декабря предыдущего года (Добавочный капитал)	3200	0	
Величина капитала на 31 декабря предыдущего года (Резервный капитал)	3200	114	
Величина капитала на 31 декабря предыдущего года (Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток))	3200	4 607	
Величина капитала на 31 декабря отчетного года	3300	17 175	
Величина капитала на 31 декабря отчетного года (Уставный капитал)	3300	12 887	
Величина капитала на 31 декабря отчетного года (Собственные акции, выкупленные у акционеров)	3300	0	
Величина капитала на 31 декабря отчетного года (Добавочный капитал)	3300	0	
Величина капитала на 31 декабря отчетного года (Резервный капитал)	3300	114	
Величина капитала на 31 декабря отчетного года (Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток))	3300	4 174	
Изменение добавочного капитала	3330	0	
Изменение резервного капитала	3340	0	

Увеличение капитала

Увеличение капитала - всего	3310	95	
Увеличение капитала - всего (Уставный капитал)	3310	0	
Увеличение капитала - всего (Собственные акции, выкупленные у акционеров)	3310	0	
Увеличение капитала - всего (Добавочный капитал)	3310	0	
Увеличение капитала - всего (Резервный капитал)	3310	0	
Увеличение капитала - всего (Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток))	3310	95	
Чистая прибыль	3311	95	
Чистая прибыль (Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток))	3311	95	
Переоценка имущества	3312	0	
Доходы, относящиеся непосредственно на увеличение капитала	3313	0	
Дополнительный выпуск акций	3314	0	
Увеличение номинальной стоимости акций	3315	0	
Реорганизация юридического лица	3316	0	

ОТЧЁТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ЗА 2017 ГОД

Наименование показателя	Код строки	2017 г.
Денежные потоки от текущих операций		
Поступления - всего	4110	177 224
в том числе:		
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	4111	158 208
арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей	4112	18 576
от перепродажи финансовых вложений	4113	0
прочие поступления	4119	440
Платежи - всего	4120	(177 872)
в том числе:		
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	4121	(119 508)
в связи с оплатой труда работников	4122	(29 762)
процентов по долговым обязательствам	4123	(0)
налога на прибыль организаций	4124	(27 736)
прочие платежи	4129	(866)
Сальдо денежных потоков от текущих операций	4100	-648
Денежные потоки от инвестиционных операций		
Поступления - всего	4210	0
в том числе:		
от продажи внеоборотных активов (кроме финансовых вложений)	4211	0
от продажи акций других организаций (долей участия)	4212	0
от возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам)	4213	0
дивидендов, процентов по долговым финансовым вложениям и аналогичных поступлений от долевого участия в других организациях	4214	0
прочие поступления	4219	0
Платежи - всего	4220	(0)
в том числе:		
в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов	4221	(0)
в связи с приобретением акций других организаций (долей участия)	4222	(0)
в связи с приобретением долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам), предоставление займов другим лицам	4223	(0)
процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива	4224	(0)
прочие платежи	4229	(0)
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	4200	0

ОТЧЁТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ЗА 2017 ГОД

Наименование показателя	Код строки	2017 г.
Денежные потоки от текущих операций		
Поступления - всего	4110	177 224
в том числе:		
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	4111	158 208
арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей	4112	18 576
от перепродажи финансовых вложений	4113	0
прочие поступления	4119	440
Платежи - всего	4120	(177 872)
в том числе:		
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	4121	(119 508)
в связи с оплатой труда работников	4122	(29 762)
процентов по долговым обязательствам	4123	(0)
налога на прибыль организаций	4124	(27 736)
прочие платежи	4129	(866)
Сальдо денежных потоков от текущих операций	4100	-648
Денежные потоки от инвестиционных операций		
Поступления - всего	4210	0
в том числе:		
от продажи внеоборотных активов (кроме финансовых вложений)	4211	0
от продажи акций других организаций (долей участия)	4212	0
от возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам)	4213	0
дивидендов, процентов по долговым финансовым вложениям и аналогичных поступлений от долевого участия в других организациях	4214	0
прочие поступления	4219	0
Платежи - всего	4220	(0)
в том числе:		
в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов	4221	(0)
в связи с приобретением акций других организаций (долей участия)	4222	(0)
в связи с приобретением долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам), предоставление займов другим лицам	4223	(0)
процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива	4224	(0)
прочие платежи	4229	(0)
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	4200	0

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ЗА 2018 ГОД

все суммы указаны в тысячах рублей

НАИМЕНОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ	КОД	ОТЧЕТНЫЙ ГОД	ПРЕДЫДУЩИЙ ГОД
Баланс			
БАЛАНС (актив)	1600	26 801	26 658
БАЛАНС (пассив)	1700	26 801	26 658
Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	1110	0	0
Результаты исследований и разработок	1120	0	0
Нематериальные поисковые активы	1130	0	0
Материальные поисковые активы	1140	0	0
Основные средства	1150	8 566	9 483
Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0
Финансовые вложения	1170	8	8
Отложенные налоговые активы	1180	60	60
Прочие внеоборотные активы	1190	0	0
Итого внеоборотных активов	1100	8 635	9 552
Оборотные средства			
Запасы	1210	13 510	10 249
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	178	178
Дебиторская задолженность	1230	2 216	7 028
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1 998	1 452
Прочие оборотные активы	1260	263	199
Итого оборотных активов	1200	18 165	19 106
Капитал и резервы			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	12 887	12 887
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	0	0
Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0
Резервный капитал	1360	114	114
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	3 484	4 174
ИТОГО капитал	1300	16 485	17 175

Руководитель

(подпись)

Зубков Андрей Сергеевич

(расшифровка подписи)

1 марта 2018 г.

Продолжение приложения 7

Долгосрочные обязательства

Долгосрочные заемные средства	1410	0	0
Отложенные налоговые обязательства	1420	195	195
Оценочные обязательства	1430	0	0
Прочие долгосрочные обязательства	1450	0	0
ИТОГО долгосрочных обязательств	1400	195	195

Краткосрочные обязательства

Краткосрочные заемные обязательства	1510	0	0
Краткосрочная кредиторская задолженность	1520	10 120	11 287
Доходы будущих периодов	1530	0	0
Оценочные обязательства	1540	0	0
Прочие краткосрочные обязательства	1550	0	0
ИТОГО краткосрочных обязательств	1500	10 120	11 287

ОТЧЁТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ЗА 2018 ГОД

все суммы указаны в тысячах рублей

НАИМЕНОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ	КОД	ОТЧЕТНЫЙ ГОД	ПРЕДЫДУЩИЙ ГОД
-------------------------	-----	--------------	----------------

Доходы и расходы по обычным видам деятельности

Выручка	2110	121 317	117 573
Себестоимость продаж	2120	94 190	99 013
Валовая прибыль (убыток)	2100	27 127	18 560
Коммерческие расходы	2210	21 699	21 228
Управленческие расходы	2220	12 788	13 347
Прибыль (убыток) от продаж	2200	-7 360	-16 015

Прочие доходы и расходы

Доходы от участия в других организациях	2310	0	0
Проценты к получению	2320	0	0
Проценты к уплате	2330	0	0
Прочие доходы	2340	22 305	37 173
Прочие расходы	2350	15 170	20 639
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	-225	319
Текущий налог на прибыль	2410	284	224
Постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	0	0
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	0	0
Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	0
Прочее	2460	0	0
Чистая прибыль (убыток)	2400	-509	95

Совокупный финансовый результат

Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток)	2510	0	0
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	0	0
Совокупный финансовый результат периода	2500	-509	95

ОТЧЁТ ОБ ИЗМЕНЕНИИ КАПИТАЛА ЗА 2018 ГОД

все суммы указаны в тысячах рублей

НАИМЕНОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ	КОД	ИТОГО	ПОДРОБНЕЕ
Величина капитала на 31 декабря предыдущего года	3200	17 175	
Величина капитала на 31 декабря предыдущего года (Уставный капитал)	3200	12 887	
Величина капитала на 31 декабря предыдущего года (Собственные акции, выкупленные у акционеров)	3200	0	
Величина капитала на 31 декабря предыдущего года (Добавочный капитал)	3200	0	
Величина капитала на 31 декабря предыдущего года (Резервный капитал)	3200	114	
Величина капитала на 31 декабря предыдущего года (Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток))	3200	4 174	
Величина капитала на 31 декабря отчетного года	3300	16 485	
Величина капитала на 31 декабря отчетного года (Уставный капитал)	3300	12 887	
Величина капитала на 31 декабря отчетного года (Собственные акции, выкупленные у акционеров)	3300	0	
Величина капитала на 31 декабря отчетного года (Добавочный капитал)	3300	0	
Величина капитала на 31 декабря отчетного года (Резервный капитал)	3300	114	
Величина капитала на 31 декабря отчетного года (Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток))	3300	3 484	
Изменение добавочного капитала	3330	0	
Изменение резервного капитала	3340	0	
Увеличение капитала			
Увеличение капитала - всего	3310	0	
Чистая прибыль	3311	0	
Переоценка имущества	3312	0	
Доходы, относящиеся непосредственно на увеличение капитала	3313	0	
Дополнительный выпуск акций	3314	0	
Увеличение номинальной стоимости акций	3315	0	
Реоорганизация юридического лица	3316	0	

ОТЧЁТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ЗА 2018 ГОД

Наименование показателя	Код строки	2018 г.
Денежные потоки от текущих операций		
Поступления - всего	4110	168 816
в том числе:		
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	4111	166 818
арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей	4112	1 680
от перепродажи финансовых вложений	4113	0
прочие поступления	4119	318
Платежи - всего	4120	(168 270)
в том числе:		
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	4121	(106 203)
в связи с оплатой труда работников	4122	(32 550)
процентов по долговым обязательствам	4123	(0)
налога на прибыль организаций	4124	(29 212)
прочие платежи	4129	(305)
Сальдо денежных потоков от текущих операций	4100	546
Денежные потоки от инвестиционных операций		
Поступления - всего	4210	0
в том числе:		
от продажи внеоборотных активов (кроме финансовых вложений)	4211	0
от продажи акций других организаций (долей участия)	4212	0
от возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам)	4213	0
дивидендов, процентов по долговым финансовым вложениям и аналогичных поступлений от долевого участия в других организациях	4214	0
прочие поступления	4219	0
Платежи - всего	4220	(0)
в том числе:		
в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов	4221	(0)
в связи с приобретением акций других организаций (долей участия)	4222	(0)
в связи с приобретением долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам), предоставление займов другим лицам	4223	(0)
процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива	4224	(0)
прочие платежи	4229	(0)
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	4200	0
Денежные потоки от финансовых операций		
Поступления - всего	4310	0
в том числе:		
получение кредитов и займов	4311	0
денежных вкладов собственников (участников)	4312	0
от выпуска акций, увеличения долей участия	4313	0
от выпуска облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг и др.	4314	0
прочие поступления	4319	0
Платежи - всего	4320	(0)
в том числе:		
собственникам (участникам) в связи с выкупом у них акций (долей участия) организации или их выходом из состава участников	4321	(0)
на уплату дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу собственников (участников)	4322	(0)
в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов	4323	(0)
прочие платежи	4329	(0)
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	4300	0
Сальдо денежных потоков за отчетный период	4400	546
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало отчетного периода	4450	0
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на конец отчетного периода	4500	0
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю	4490	0